
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 319 / Year 28 / July 2006
تموز / يوليو 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 319

تركيا الأورو-عربية



ناصر النويس
نموذج للنجاح العربي في الصناعة الفندقية

ولي عهد رأس الخيمة: الرؤية المتكاملة للتنمية



الوزير سامح فهمي: الغاز المصري إلى أوروبا



بوينغ تُحلّق بالطائرات والتكنولوجيا



H.E. Recep Tayyip Erdogan

H.E. Barham Salih

Mr. Raouf Abou Zaki

الملتقى الإقتصادي التركي-العربي الثاني

The 2nd Turkish - Arab Economic Forum

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

تبدو تركيا اليوم واكثر من أي مرحلة في تاريخها الحديث، في حالة تصالح كاملة مع دورها الطبيعي كجسر للتواصل والانفتاح. وهو دور يستند إلى موقعها الجيو سياسي كنقطة تقاطع بين الحضارات والقارات. وترسخ هذا الدور في ظل حكومة **رجب طيب أردوغان** لتصبح تركيا نقطة التقاطع بين الاتجاهات السياسية والعرقية والدينية المختلفة والمتصارعة.

والملفت في دور تركيا كجسر للتواصل، انه لا ينطلق من موقع حيادي بل من موقع الطرف الرئيسي والفاعل في مختلف القضايا والصراعات. طرف له مواقفه ومصالحه السياسية والاقتصادية التي يدافع عنها، ولكنه يتفهّم مواقف الآخرين ومصالحهم.

ولذلك فإن تركيا هي اليوم القوة الإقليمية الأكثر حضوراً والأكثر تأثيراً في الصراعات، وربما الأكثر قدرة على الإسهام في إيجاد الحلول لها. فهي الدولة "الإسلامية" العضو في الاتحاد الأوروبي قريباً، وهي في الوقت ذاته الحليف الستراتيجي للولايات المتحدة. ورغم انها متعاطفة تاريخيا مع القضايا العربية، فإنها تحافظ على علاقات جيدة مع إسرائيل.

والأهم من ذلك كله ان تركيا ترى في الدول العربية عمقاً طبيعياً لها لا سيما في ظل الفورة الاقتصادية التي تعيشها هذه الدول، ما يعطي للدور التركي أبعاداً جديدة كجسر للمصالح والنمو والرخاء الذي يرى رئيس الوزراء **رجب طيب أردوغان**، انه يشكّل مدخلاً جيداً للسلام.

ويتضمّن هذا العدد، إلى جانب مقابلة رئيس وزراء تركيا، تغطية للملتقى الاقتصادي التركي العربي، ومتابعة للنهضة الشاملة التي تشهدها المملكة العربية السعودية، في ظل توجيهات خادم الحرمين الشريفين الملك **عبد الله بن عبد العزيز**، والتي تستند إلى توظيف العوائد المالية النفطية في إطلاق مشروعات ضخمة في مختلف القطاعات ولا سيما في النفط والبتروكيميائيات والعقار، إضافة إلى تفعيل دور القطاع الخاص.

وفي العدد أيضاً موضوع شامل لتجربة "روتانا" بقيادة **ناصر النويس** ورفاقه، والتي تشكل إحدى اكثر التجارب نجاحاً في تعريب الصناعة الفندقية. وهي تجربة تؤكد القدرة على إنشاء وتطوير شركة عربية لإدارة الفنادق، بعد أن اقتصر دور المستثمرين العرب لسنوات طويلة على تملّك الفنادق.

اقتصاد وأعمال


7


142


110


14

العطية مفتتحاً مصنع أوريكس:
"قطر عاصمة تحويل الغاز إلى وقود سائل"

برعاية أمير قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** تمّ تدشين مصنع أوريكس لتحويل الغاز إلى سوائل في مدينة راس لفان الصناعية في قطر.

وقال النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبدالله العطية** إنّ افتتاح المصنع يمثّل بداية حقبة جديدة تقوم من خلالها قطر بإحداث تغيير مهم في مفاهيم الطاقة في العالم من خلال تكنولوجيا تحويل الغاز إلى سوائل، مؤكّداً أنّ مشروع "أوريكس" حقق لقطر ما كانت تصبو إليه بأن تصبح عاصمة تحويل الغاز إلى سوائل.

وأشار إلى أنّ بلاده تضمّ حقل الشمال، وهو أحد أكبر حقول الغاز الطبيعي غير المصاحب في العالم، ما أتاح لها تحقيق نمو اقتصادي وتنويع لمصادر الدخل.

وأعلن **العطية** أنّ هذا المشروع، الذي تبلغ طاقته الإنتاجية 34 ألف برميل يومياً، سوف يشهد في المستقبل توسّعات بالتعاون مع "شيفرون ساسول"، ستؤدّي إلى زيادة طاقته إلى نحو 100 ألف برميل يومياً، كما سيدرس إمكان بناء مصنع متكامل من المنشآت لتحويل الغاز إلى سوائل بطاقة إنتاجية تبلغ 130 ألف برميل في اليوم.

وأضاف **العطية** أنّ دراسة تجري حالياً مع "شل" في شأن مشروع ثانٍ كبير يتوقّع أن ينتج 140 ألف برميل يومياً، ومشروع ثالث مع "أكسون موبيل" لإنتاج 160 ألف برميل. وأكّد أنّ قطر سوف تمتلك خلال 10 سنوات أكبر طاقة في العالم في مجال تحويل الغاز إلى سوائل.

وتملك "قطر للبترول" 51 في المئة من مصنع "أوريكس" و"ساسول" الجنوب أفريقية 49 في المئة؛ وسوف يستخدم المصنع، الذي بلغت تكلفته نحو مليار دولار، نحو 330 مليون قدم مكعب يومياً من الغاز الخفيف الغني بالميثان من حقل الشمال كلقيم، لإنتاج 34 ألف برميل يومياً من السوائل، التي تتضمن 24 ألف برميل من الديزل و9 آلاف برميل من النافثا، وألف برميل من غاز البترول المسال.

وسيبدأ التصدير أوائل الشهر المقبل إلى اليابان وأوروبا.



عبدالله العطية

تأسيس "المنتدى العربي للبيئة والتنمية"

أسفر مؤتمر "الرأي العام العربي والبيئة"، الذي عُقد في بيروت، عن تأسيس "المنتدى العربي للبيئة والتنمية"، الذي ضمّ مجلس أمنائه التأسيسي كلاً من: رئيس كتلة "المستقبل" النيابية **سعد الحريري** (لبنان)، المدير التنفيذي السابق لبرنامج الأمم المتحدة للبيئة **مصطفى كمال** (مصر)، أمين عام المنظمة الإقليمية للبيئة البحرية **عبد الرحمن العوضي** (الكويت)، ورئيس الوزراء الأردني **عدنان بدران**، الرئيس السابق للصندوق الدولي للتنمية الزراعية السفير **عبد المحسن السديري** (السعودية)، أمين عام المجلس التنفيذي في أبوظبي **محمد البواردي**، المدير التنفيذي المساعد السابق لبرنامج الأمم المتحدة للبيئة **صالح عثمان** (السودان)، الباحث الجامعي **رياض حمزة** (البحرين)، الرئيس التنفيذي لشركة بتروفاك العالمية **مارون سمعان** (لبنان) ورئيس تحرير وناشر "البيئة والتنمية" **نجيب صعب** (لبنان).

وتمّ في الاجتماع التأسيسي لمجلس الأمناء انتخاب مكتب تنفيذي يتولّى استكمال تكوين المنتدى ومتابعة إجراءات التأسيس، وهو يتألف من: **مصطفى كمال طلبه** (رئيساً)، و**عبدالرحمن العوضي** و**عدنان بدران** (نائبين للرئيس) و**نجيب صعب** (أميناً عاماً) و**مارون سمعان** (عضواً).

ولفت **صعب** خلال الإعلان عن تأسيس المنتدى إلى أنّ الهيئة قررت اتخاذ بيروت مقراً للمنتدى تنفيذاً لإرادة الرئيس الشهيد رفيق الحريري حين تبنى فكرة إنشائه.

وكان مؤتمر "الرأي العام العربي والبيئة" عُقد برعاية رئيس الحكومة اللبنانية **فؤاد السنيورة** ممثلاً بوزير البيئة **يعقوب الصرّاف**، وحضره الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية **عبدالرحمن العطية**، المدير العام للصندوق **سليمان الحربيش**، المدير الإقليمي لبرنامج الأمم المتحدة للبيئة **حبيب الهبر**، مديرة إدارة البيئة والإسكان والتنمية المستدامة في جامعة الدول العربية **فاطمة الملاح** وحشد من الشخصيات الاقتصادية والاجتماعية والعاملين في قطاع التنمية المستدامة.

ونظّم المؤتمر صندوق أوبك للتنمية الدولية (أوفيد)، برنامج الأمم المتحدة للبيئة المكتب الاقليمي لغرب آسيا (UNEP)، والأمانة الفنية لمجلس الوزراء العرب المسؤولين عن شؤون البيئة.

مبادرة مصرية لتكتل عربي في منظمة التجارة العالمية

رشيد: نسعى ليكون الصوت العربي مسموعاً

تلقّى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية (WTO) **باسكال لامي** كتاباً رسمياً يوضح أن الدول العربية الاعضاء في المنظمة، وعددها 12 دولة، شكّلت كتلة تفاوضية موحّدة داخل المنظمة وتركت الباب مفتوحاً أمام 6 دول أخرى ستنضم قريباً بعد انتهاء مفاوضاتها مع المنظمة.

جاء ذلك إثر اجتماع عُقد في القاهرة أواخر يونيو الماضي ضمّ وزراء التجارة والصناعة العرب الذين شاركوا في اجتماعات المجلس الوزاري للمنظمة العربية للتنمية الصناعية. وعقد الاجتماع بدعوة من وزير التجارة والصناعة المصري **رشيد محمد رشيد**، للإعلان عن مبادرة مصرية لتشكيل كتلة تفاوضية داخل منظمة التجارة العالمية تدافع عن مصالح الدول العربية. وتبنى الوزراء المجتمعون المبادرة المصرية حيث صرّح الوزير رشيد بأن تشكيل الكتلة العربية هو عامل إيجابي ولا يتعارض مع المصالح الفردية لكل دولة.

رشيد: الحد الأدنى

وقال الوزير المصري قبل الاجتماع الوزاري أن "المبادرة المصرية تهدف إلى إعلاء الصوت العربي داخل منظمة التجارة العالمية، والوصول إلى مكانة ذات شأن للمجموعة العربية في النظام التجاري متعدد الطرف. فهناك 12 دولة عربية انضمت إلى المنظمة، و6 دول في مرحلة الانضمام، وعلينا التفاهم على أسلوب واحد في مفاوضات الدوحة التي تمرّ بمرحلة حرجة وحاسمة تتطلب حداً أدنى من التنسيق في ما بيننا".

وأشار رشيد إلى أن بعض الدول العربية المنضمّة إلى المنظمة حققت نجاحاً ملموساً مثل السعودية وتونس والامارات والمغرب، لكن النجاح الفردي لا يغني عن التنسيق وقيام كتلة عربية أسوة بالتكتلات الأخرى.

في بداية الاجتماع الذي عُقد في القاهرة، قال وزير التجارة والصناعة المصري أمام الوزراء العرب: "تمر مفاوضات جولة الدوحة التي شارفت على الانتهاء بمرحلة في غاية الأهمية، وسيعقد اجتماع وزاري في جنيف آخر يونيو 2006 للوصول إلى اتفاق حول تحرير تجارة السلع الصناعية والزراعية، يتبعه اتفاق على تحرير الخدمات وغيره من الاتفاقات. ومن المتوقّع أن تؤثر مفاوضات الدوحة على قرارات التصنيع والاستثمار الحالية والمستقبلية في جميع الدول بما فيها الدول العربية، وسنشهد تغيرات جذرية يمكن أن تؤدي إلى ظهور منتجات جديدة واختفاء بعض المنتجات الحالية. وعلى الرغم من وجود 12 دولة عربية داخل المنظمة، لا يمكن انكار ضعف الوجود العربي وتأثيره على مفاوضات الدوحة، في حين نرى التكتلات الإقليمية الأخرى تلعب دوراً مسموعاً لحماية مصالحها. ولهذا السبب دعونا إلى هذا الاجتماع لإطلاق مبادرة لتفعيل دور المجموعة العربية في منظمة التجارة العالمية".



الوزير رشيد محمد رشيد

خطة لتنفيذ المبادرة

تضمّنت المبادرة المصرية عرضاً للأسباب الموجبة والأهداف وآليات العمل. وإضافة إلى إعلاء الصوت العربي في المنظمة، أشار الوزير رشيد إلى الأهداف الآتية:

– المشاركة والتأثير في القرارات الخاصة بتحرير التجارة في السلع والخدمات ما يخدم المصالح العربية.

– التنسيق بين مواقف الدول العربية ومصالحها في مفاوضات WTO والاجتماعات اليورومتوسطية، وتوافق ذلك مع معطيات منطقة التجارة الحرة العربية.

– زيادة عدد الدول العربية داخل WTO.

واقترحت المبادرة المصرية آليات للتنفيذ من خلال اجتماعات نصف سنوية على مستوى وزراء الصناعة والتجارة العرب، واجتماعات نصف شهرية للبعثات العربية في جنيف، واجتماعات ربع سنوية للخبراء في الدول العربية. ولتفعيل المبادرة من خلال إطار مؤسساتي تمّ اقتراح الخيارين الآتيين:

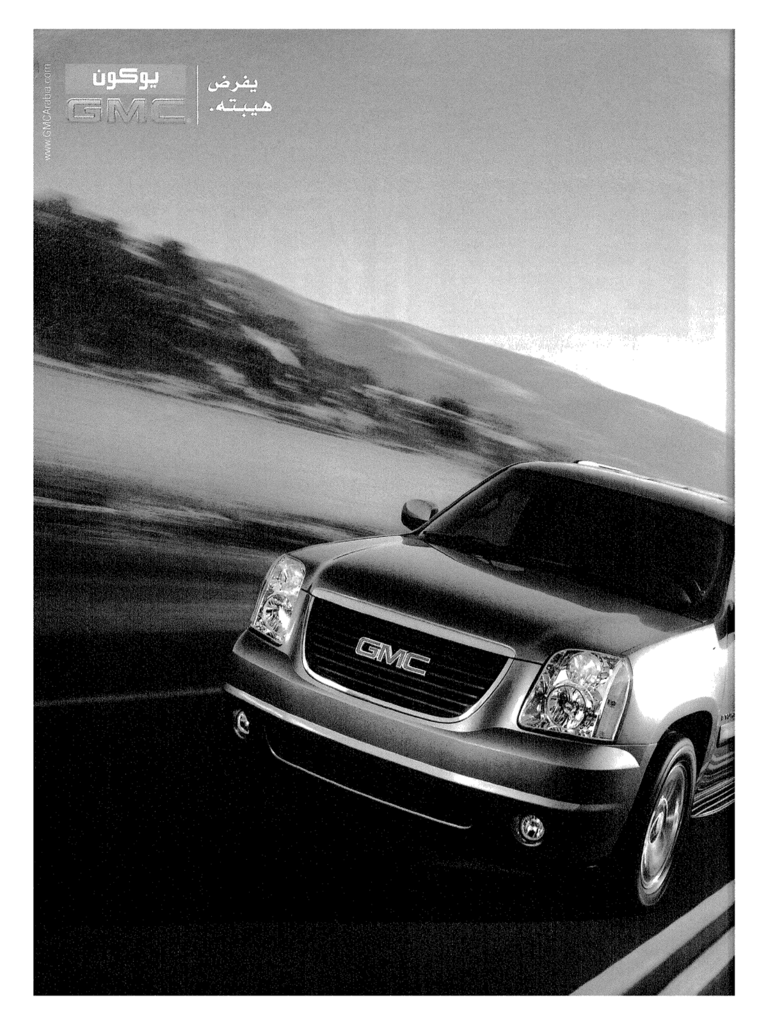
1 – إنشاء أمانة فنية للمجموعة العربية تتولى مصر رئاستها حتى انتهاء الجولة الحالية من مفاوضات WTO، وتقوم بالتنسيق بين الدول العربية في الداخل وفي جنيف، وبإعداد الاجتماعات على مستوى الوزراء والخبراء وتقترح برامج الدعم الفني المطلوب.

2 – إنشاء نقاط اتصال ثابتة في العواصم العربية تقوم بالمهام نفسها المقترحة للأمانة الفنية.

أخيراً اقترحت المبادرة المصرية خطة للتنفيذ تجري على مرحلتين الأولى قصيرة الأمد تنتهي آخر السنة الحالية وهو الأجل الزمني المحدد لانهاء جولة الدوحة.

أما المرحلة الثانية فتشمل المدى المتوسط والطويل يتمّ خلالها تقييم الأداء التفاوضي والمشاركة في كافة أعمال منظمة التجارة العالمية لضمان استمرارية الدور العربي في هذه المنظمة.

والمعروف أن الدول العربية الأعضاء في WTO حالياً هي الآتية: الأردن، الامارات، البحرين، السعودية، الكويت، المغرب، تونس، جيبوتي، عمان، قطر، مصر وموريتانيا فيما تجري محادثات لانضمام 6 دول أخرى من بينها لبنان وسورية والجزائر. ويبلغ العدد الإجمالي لأعضاء المنظمة 149 دولة. ■



يوكون
GMC
يفرض
هيبته.
www.GMCArabia.com
GMC

مجموعة البركة: اكتمال الاكتتاب بزيادة رأس المال


الشيخ صالح عبد الله كامل

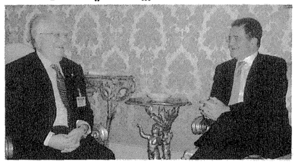
صرّح رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية (ABG) الشيخ **صالح عبدالله كامل** بأنه "قد تمّ بنجاح تام تغطية الزيادة المطروحة للاكتتاب العام في رأس مال مجموعة البركة المصرفية، حيث بلغت حصيلة المبالغ التي تمّ الاكتتاب فيها ما نسبته 1,36 أكثر من المبلغ المطلوب".

وقال: "شارك في الاكتتاب مستثمرون من مختلف الجنسيات الخليجية والعربية والاجنبية، ليرتفع عدد المساهمين في المجموعة إلى أكثر من 1700 مساهم. وأهم ما ميّز الإكتتاب العام، دخول مؤسسات لها وزن كبير في القطاعات المالية والاستثمارية والعقارية والتأجيرية، وهو ما يعطي عمقاً استراتيجياً لمجموعة البركة المصرفية ويوفّر الكثير من المزايا لأعمالها وأنشطتها، سواء من حيث القدرة على الدخول في مشاريع تنموية أو من حيث القدرة على إبتكار المنتجات والخدمات الجديدة أو الوصول إلى الأسواق في مختلف أنحاء العالم.

وسيرتفع رأس مال المجموعة المدفوع الى 630 مليون دولار وحقوق المساهمين إلى نحو 900 مليون. وسيتم إدراج أسهم المجموعة بالتزامن في كل من سوق البحرين للأوراق المالية وبورصة دبي المالية العالمية." وقال الشيخ **صالح عبدالله كامل** أنه سيتم زيادة أعضاء مجلس إدارة المجموعة وهم يمثلون مساهمين جدداً.

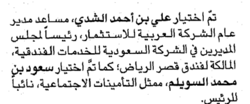
من جانبه قال عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان احمد يوسف** أن "المجموعة وبعد النجاح الذي حققته في زيادة رأس مالها من خلال الإكتتاب العام تكون قد بدأت إنطلاقتها الحقيقية كمجموعة ذات موارد رأسمالية قوية وشبكة جغرافية واسعة تتكون من 200 فرع ويعمل لديها 4700 موظف. وسوف تكون هذه الإنطلاقة نحو تحقيق هدفنا الرئيسي وهو تعظيم قيمة حقوق المساهمين في المجموعة".

القصّار اقترح وبرودي وافق منتدى اقتصادي عربي إيطالي مطلع 2007


رومانو برودي (يمين) وعدنان القصار

على هامش أعمال القمة المصرفية العربية الأوروبية التي عقدت نهاية الشهر الماضي في روما استقبل رئيس الوزراء الإيطالي **رومانو برودي** في مكتبه في مقر رئاسة الحكومة الإيطالية رئيس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة العربية **عدنان القصّار** يرافقه الأمين العام للاتحاد **الياس غنطوس** في لقاء مطوّل، حيث قدّم **القصّار** إقتراحاً عرض فيه إقامة "منتدى اقتصادي عربي – إيطالي" في سياق الجهود الآيلة ليس إلى تطوير العلاقات فحسب، وإنما أيضاً للبحث في كل القضايا التي تهم الجانبين باعتبار أن المنتدى يمثل شكلاً من أشكال حوار الجنوب مع الشمال. ورحّب رئيس الحكومة الإيطالية **برودي** بالطرح بعقد المنتدى في روما خلال الربع الأول من العام 2007، يكون الغرض منه حسب ما أوضح **القصّار**، استعراض مجالات الاستثمار المشترك في مختلف القطاعات، وما يمكن أن يقوم به القطاع الخاص من أجل تعزيز الروابط وتحقيق الاستفادة المثلى من الإمكانيات المتاحة خصوصاً في مجال التكنولوجيا التي تتميز بها إيطاليا والتي تتناسب مع موارد ومتطلبات التنمية العربية. وتمّ الاتفاق على التواصل من أجل إخراج فكرة المنتدى هذه إلى حيّز التنفيذ.

كما تمّ التداول بشؤون العلاقات العربية مع أوروبا عامة وإيطاليا خاصة، مع ما يقوم به الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية بوصفه ممثلاً للقطاع الخاص العربي من دور طليعي في خدمة الاقتصاد العربي والعلاقات العربية مع الخارج.



علي الشدي رئيساً لشركة الخدمات الفندقية

تمّ اختيار **علي بن أحمد الشدي**، مساعد مدير عام الشركة العربية للاستثمار، رئيساً لمجلس المديرين في الشركة السعودية للخدمات الفندقية، المالكة لفندق قصر الرياض؛ كما تمّ اختيار **سعود بن محمد السويلم**، ممثل التأمينات الاجتماعية، نائباً للرئيس.

تمّ ذلك في اجتماع عقده، مؤخراً، مجلس المديرين للشركة. وقد شكر الرئيس الجديد ونائبه أعضاء


علي الشدي

المجلس على ثقتهم، ووعدا بالعمل للارتقاء بمستوى أداء فندق قصر الرياض، الذي يعتبر من أعرق فنادق العاصمة. كما استعرض المجلس النتائج المالية للأشهر الخمسة الأولى من العام 2006 التي أظهرت نمواً في مبيعات الغرف وكذلك خدمات الطعام والحفلات، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

يشار إلى أنّ الشركة السعودية للخدمات الفندقية أسست قبل نحو 30 عاماً برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون ريال. وتساهم فيها، إلى جانب المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية والشركة العربية للاستثمار، مجموعة من البنوك والجهات الاستثمارية في السعودية والكويت.



جنة فريدة
في ند الشبا،
العنوان الأرقى
في دبي.



٨٣٪ مساحة خضراء،
حدائق، بحيرات وجداول منسابة.

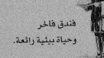




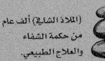
مسرح، مكاتب،
مركز ثقافي وفني،
سوق تقليدي،
مطاعم فاخرة،
حدائق إسلامية وبيوت معلقة.



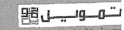
في رحاب ند الشبا، تتربّع البراري بإطلالة على محمية طبيعية وفي عناق
أزلي بين الصحراء وإبداع الإنسان.
تجربة حياتية رائعة، للذين يشدون الكمال والتميز،
في منازل فخمة تحيط بها الجداول الجارية
والبحيرات الساحرة والمناظر الخلاّبة،
٣٣٠ مسكناً فقط لضمان الخصوصية والإنفراد،
بنيت حسب أرقى مواصفات الجودة.
فندق ست نجوم فاخر، منتجع صحي، مكاتب، فلل معلقة،
سوق تقليدي، مسرح ومطاعم فاخرة.
البراري لعشاق الحياة والباحثين عن التميز.



فندق فاخر
وحياة بيئية رائعة.



(الملاذ الشافي) ألف عام
من حكمة الشفاء
والعلاج الطبيعي.



The Partnership

تبدأ أسعار الفلل من ١٠ ملايين درهم. للحجز، يرجى الاتصال على الرقم: ٣٤٤٨٤٢٢ ٩٧١٤+/٣٤٤٦٨٥٥ ٩٧١٤+. WWW.ALBARARI.COM



من اليمين: جميل بهبهاني، محمد المزيدي وفاضل البغلي

"كي جي أل الدولية للموانئ" تستعدّ للعالمية

تستعدّ شركة كي جي أل للموانئ الدولية للانطلاق نحو العالمية، بعد سلسلة من الانجازات جعلتها إحدى أبرز الشركات المتخصصة في مجال تطوير وإدارة الموانئ في المنطقة.

تدير الشركة حالياً عدداً من المرافئ الستراتيجية، كمرفأ الشعيبة (في الكويت)، ميناء جدّه الإسلامي (في السعودية)، ميناء أم قصر (في العراق) وميناء صقر (في رأس الخيمة)؛ وهي تستعدّ لاستكمال خطتها التوسّعية نحو مرافئ جديدة، فوقّعت بالتعاون مع مجموعة عارف الاستثمارية عقد امتياز مع هيئة ميناء دمياط في مصر، من المتوقّع أن يبلغ حجم الاستثمار فيه نحو مليار دولار، كما وقّعت مذكرة تفاهم مع شركة تايد واتر الإيرانية استعداداً لدخول السوق الإيرانية. وإلى ذلك، تخطط الشركة للتوسّع في أسواق أخرى كـ: سورية، المالديف وشمال أفريقيا، وهي تتفاوض حالياً، كما يقول رئيس مجلس إدارة الشركة محمد المزيدي، مع 12 دولة للحصول على عقود في مجال إدارة واستثمار الموانئ.

انطلقت شركة كي جي أل للموانئ الدولية في العام 2004، كأول شركة من نوعها في الكويت متخصصة في مجال إدارة وتطوير الموانئ، بعد أن كانت تابعة لشركة رابطة الخليج للنقل. وقد عكست تجربتها عمق الرؤية التي اعتمدتها في تطوير عدد من المرافئ الستراتيجية على مستوى المنطقة، فعمدت إلى استكمال تطوير ميناء الشعيبة في الكويت ورفع قدرته الاستيعابية من 150 ألف حاوية إلى نحو 350 ألفاً، ترقباً لأي دور يمكن أن يلعبه الميناء في السوق العراقية، كما طوّرت ميناء أم قصر في العراق باستثمارات وصل حجمها إلى نحو مليار دولار.

ومن أبرز الموانئ التي تعمل الشركة على تطويرها حالياً ميناء دمياط في مصر، حيث أعلنت، بالتعاون مع مجموعة عارف الاستثمارية، عن توقيع عقد امتياز مع هيئة ميناء دمياط لمدة 40 سنة بهدف بناء وتطوير وإدارة محطة حاويات جديدة في الميناء. ويلفت رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد المزيدي** أنّ ميناء دمياط يأتي في سياق رؤية الشركة الهادفة الى تطوير المرافئ الستراتيجية على مستوى المنطقة خصوصاً في منطقتي البحر الأحمر والبحر المتوسط، ويتوقع أن يكون لميناء دمياط دور ريادي في المنطقة خصوصاً وأنّ نسبة 80 % من نشاطه ستكون مخصصة لحركة الترانزيت. ويشير إلى أنّ الاستثمارات في المشروع قد تلامس المليار دولار.

محمد المزيدي: نفاوض 12 دولة للحصول على عقود لإدارة واستثمار الموانئ

ويوضح نائب رئيس مجلس الإدارة **فاضل البغلي** أنه بموجب عقد الامتياز تقوم "كي جي أل" ببناء وإدارة محطة جديدة للحاويات، إضافة إلى تصميم وتشغيل مرفق الميناء الجديد. ويمتد المشروع، وفق **البغلي**، على مساحة 130 هكتاراً ويتضمن إنشاء أرصفة بطول 2360 متراً، ومناطق تجميع لخدمة سفن الحاويات العملاقة.

ويضيف **البغلي** أنّ تطوير المشروع سيتم على مرحلتين: المرحلة الأولى ستوفّر للمحطة بحلول العام 2008، طاقة تشغيلية قدرها 1,5 مليون حاوية نمطية في العام الواحد؛ وفي المرحلة الثانية سيتم إنشاء المزيد من مناطق التجميع لرفع الطاقة الإنتاجية إلى نحو 4 ملايين حاوية نمطية في العام 2009.

ويعتبر رئيس مجلس الإدارة **محمد المزيدي** أن السوق الإيرانية هي من أبرز الأسواق الواعدة في المنطقة، وهي تشكل بوابة رئيسية إلى جميع الدول المطلة على بحر قزوين. وانطلاقاً من هذه النظرة، وقّعت "كي جي أل الدولية للموانئ" مذكرة تفاهم مع شركة تايد واتر الإيرانية، ويشير **المزيدي** إلى أنه ستعقب المذكرة مباحثات لتحويلها إلى عقود وعمليات تشغيلية في مجال النقل والتخزين والمناولة. ويوضح أنّ المذكرة تهدف إلى تطوير التعاون الثنائي مع الشركة الإيرانية في المرحلة الثانية من مشروع ميناءي "بندر عباس" و"شابهار".

وتعتمد "كي جي أل الدولية" في إدارتها للموانئ، على تكنولوجيا متطورة. وهي وظّفت نسبة مهمة من استثماراتها في هذا المجال بما يخدم رؤيتها ويحسّن موقعها التنافسي. ويعتبر نظام "نايفس" (Naves) لإدارة الموانئ من أبرز النُظم التكنولوجية التي اعتمدتها الشركة، وهو يعتبر من الأحدث عالمياً ويعتمد في معظم الموانئ العالمية، ويوفّر هذا النظام مزايا عدة أبرزها الاتصال المباشر مع الموانئ الأخرى الخاضعة لإدارة الشركة، كما يوفّر سرعة في التعامل بما يتناسب وطبيعة الأعمال التجارية البحرية.

وفي سبيل تطوير أعمالها وقّعت الشركة اتفاقيات ستراتيجية مع عدد من خطوط الملاحة العالمية، أبرزها (MSC) (Mediterranean Shipping Line) الذي يرتبط بسويسرا، والخط الفرنسي CMA-CGM Line، وخط الملاحة الصيني Evergreen Line. ■

عطلات فاخرة.
تتضمن
المتعة
والأصالة.



مع فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وعطلاتها الفاخرة ومواقعها المميزة بكل أنحاء العالم يمكنك الآن زيارة أروع البلاد والتمتع بإقامة كلها رفاهية وذلك بأسعار مغرية هذا الصيف. تتضمن إقامتك وجبة الإفطار ومغادرة متأخرة وذلك في أكثر من ٣٠ من فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال بالشرق الأوسط.

عمَان	١٤٠ دولار أمريكي	الدوحة	٢٤٣ دولار أمريكي	مكة	٢١٥ دولار أمريكي
البحرين	٢٠٦ دولار أمريكي	دبي	١٥٠ دولار أمريكي	مسقط	١٦٩ دولار أمريكي
بيروت	٢٦٤ دولار أمريكي	الغردقة	٦٢ دولار أمريكي	مزار/لبنان	٩٥ دولار أمريكي
القاهرة	٧٣ دولار أمريكي	جدة	١٠٧ دولار أمريكي	شرم الشيخ	٧٤ دولار أمريكي

للحجز الفوري (مجاناً) البحرين ٨٠٠٠٠ ٨٨٠، مصر٠٨٠٠٤٤٣٣٣٢٢، الأردن ٠٨٠٠٢٢٦٦٦، الكويت ٤٧٣ ٢١٠٠ التحويلة ٦٢٣٣، لبنان ٤٢٦٨٠١ (٠١) ثم قم بطلب ٧٥٥٦ ٨٦٦ ٨٦٦، عمان ٨٠٠ ٧٧٧٩٩٩، باكستان ٠٠٨٠٠ ٩٠٩ ٧١٠٠٥، قطر٠٨٠٠ ٩٧١٢٣٤، السعودية ٨٠٠ ٨٩٧ ١٤٦٥، الإمارات ٨٠٠ ٤٦٤٢. أو اتصلوا بنا في دبي هاتف: *٣٣١١٧٣٢ ٤ ٩٧١+ أو فاكس: *٣٣١١٦٢٩ ٤ ٩٧١+ (*تسري رسوم المكالمات الدولية)

هل تعيش حياة إنتركونتيننتال؟





HOTELS & RESORTS

للحجز عبر الشبكة والإستفادة من «ضمان التمتع بأدنى الأسعار» يرجى زيارة الموقع
www.intercontinental.com/arabic

تسري أسعار الإقامة الخاصة بعطلات نهاية الأسبوع في فنادق إنتركونتيننتال المشاركة في كافة عطلات نهاية الأسبوع في الفترة من ١٥ مايو وحتى ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٦ وذلك تبعاً لتوفر الغرف المخصصة لهذا العرض. قد تتباين ليالي عطلات نهاية الأسبوع بالشرق الأوسط بين فندق وآخر. الأسعار المحددة هي للغرفة الواحدة لليلة واحدة (مع وجبة الإفطار) بحد أقصى شخصين بالغين يتشاركان نفس الغرفة. قد يكون هناك حد أدنى لمدة الإقامة. يتعين إجراء الحجز قبل ٢٤ ساعة على الأقل من الوصول. تدفع الأسعار بالعملة المحلية وهي لاتشمل الضريبة ورسوم الخدمة.الأسعار المحددة بالدولار الأمريكي تشير تقريباً إلى مايعادلها بالعملة المحلية. المعلومات المدرجة بهذا الكتيب الترويجي صحيحة حتى وقت طباعتها. تحتفظ مجموعة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال بحق إجراء أي تعديل في أي جزء من هذا البرنامج وذلك دون إشعار مسبق. يمكن الحصول على الشروط والأحكام كاملة عند الطلب عبر الإتصال بأحد الأرقام الهاتفية المجانية المدرجة أو عبر زيارة موقعنا

أولى طائرات "سما" السعودية من "الواحة" الاماراتية

بي - الاقتصاد والأعمال

وقّعت شركة الواحة للتأجير، ومقرّها أبو ظبي، اتفاقية تأجير تشغيلي مع شركة الطيران السعودية "سما"، تقوم بمقتضاها "الواحة" بتأجير طائرة بوينغ من طراز 737/300 إلى "سما"، لتكون بذلك أولى طائرات شركة الطيران السعودية المتخصصة في خدمات النقل الجوي ذي التكلفة المنخفضة.

وقّع الاتفاقية مؤسس ورئيس مجلس إدارة "سما" الأمير **بندر بن خالد الفيصل بن عبد العزيز**، ورئيس مجلس إدارة شركة الواحة للتأجير **حسين النويس**، وذلك في حفل أقيم في جناح "سما" في "معرض سوق السفر العربي 2006" في دبي.

واعتبر **النويس** أن قيام شركة سما باستئجار أولى طائراتها من شركة الواحة للتأجير يمثل حدثاً مهماً بالنسبة للشركة، ودليلاً واضحاً على قدرتها المتزايدة على بناء الشراكات التجارية مع غيرها من الشركات العاملة في مجال النقل الجوي في منطقة الشرق الأوسط.

وقال أن شركة الواحة للتأجير قامت بتطوير خبراتها في مجال التأجير بشكل ساهم في تحقيق أهدافها في النمو والتقدم، لافتاً إلى أن توقيع هذه الاتفاقية يمثل نتاجاً للعلاقات الاقتصادية المتطورة التي تربط الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية.

وقال **الأمير بندر** لـ "الاقتصاد والأعمال": "مع إعلان ولي العهد أواخر أبريل الماضي تحرير قطاع الطيران وفتح الباب أمام الشركات الخاصة للاستثمار في هذا المجال، كنا مع عدد من المستثمرين في المملكة العربية السعودية من أوائل الذين تقدموا على تأسيس شركة تخدم قطاع النقل الجوي".

ولفت **الأمير بندر** إلى "أن العقود التي تمّ توقيعها بلغت 100 مليون دولار تغطي أول 4 طائرات للشركة، ونتطلع لـ 4 طائرات أخرى في وقت قريب، على أن نبدأ استلام



الأمير بندر (اليمين) وحسين النويس يوقعان الاتفاقية

أول طائرة مع بداية الشهر الجاري، ثم الطائرات الأخرى وبمعدل طائرة كل شهر".

وأشار **الأمير بندر** إلى أن قطاع الطيران في المملكة يشهد طلباً يفوق العرض، لذا فالمجال خصب وجيد للاستثمار. وتوقع "أن يكون المردود جيداً على كافة الأصعدة"، مشيراً إلى أن العمل سيبدأ على الخطوط الداخلية في المملكة، وفي ما بعد عندما تسمح الدولة، سيجري العمل على خطوط أخرى".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "سما" **أندرو كوين** أنه مع تحرير قطاع الطيران المدني في السعودية، تمّ الإعلان عن تأسيس شركتي طيران جديدتين، منها شركة سما، التي تمّ تأسيسها بالتعاون مع "بانجو" للطيران المدني، المتخصصة في إنشاء شركات الطيران ذات القيمة المنخفضة. وستقدم "سما" خياراً جديداً مختلفاً في السوق السعودية.

ويؤكد **كوين** أن "السوق السعودية تشهد نمواً كبيراً في قطاع السفر وفيها فرص هائلة، فغالباً هناك مسافرون على لائحة الانتظار". ويتابع: "في السعودية المجال كبير للمنافسة، في مجال السفر، خلافاً لأي صناعة أخرى، فكلفة السفر عالية في المملكة، ونحن نتوقع أن نقدم في شركة سما أسعاراً أقل بنسبة تراوح بين 20 و25 في المئة من الأسعار المتداولة حالياً".

وأوضح أن العقد مع "الواحة للتأجير" "يشمل استئجار 4 طائرات. ومن المتوقع أن نستقبل 3 طائرات أخرى من شركة جنرال إلكتريك المتخصصة بقطاع الطيران GECAS، وهي من أهم شركات تأجير الطائرات، ولقد تم اختيارنا من قبلهم للتعاون معنا في المملكة العربية السعودية".

وتوقّع **كوين** أن يبدأ العمل خلال الشهرين المقبلين، حيث يتم حالياً وضع اللمسات الأخيرة على الرخص. وقال إن العمل سيبدأ في المرحلة الأولى على الخطوط القصيرة بغية تثبيت مكانة الشركة في السوق السعودية، ولتأمين خطوط منتظمة بين المدن الرئيسية، على أن يتم في ما بعد الانتقال إلى تسيير خطوط إقليمية.

وأمل أن تستطيع الشركة الانطلاق خلال العام المقبل إلى وجهات إقليمية، كسورية وإيران والإمارات، لافتاً إلى أن تركيز الشركة سيكون في الفترة الحالية على خدمات النقل للحجاج والمسافرين والسياح داخل المملكة العربية السعودية. وتطمح الشركة تشغيل من 30 إلى 35 طائرة مع حلول العام 2010. ■

أعادت انتخاب ناصر الشماع رئيساً لمجلس الإدارة

"سوليدير" تستعدّ للتوسع خارج لبنان

أعادت الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط مدينة بيروت "سوليدير" انتخاب د. **ناصر الشمّاع** رئيساً لمجلس إدارتها لولاية جديدة مدّتها ثلاث سنوات، ليستمر في هذا المنصب منذ تأسيس الشركة. وأقرّت الجمعية العمومية للشركة توزيع أرباح بلغت 60 سنتاً للسهم الواحد اعتباراً من 15 أغسطس المقبل، كما كشفت عن نيتها إدارة صندوق استثمار عقاري بقيمة مليار ونصف مليار دولار لتنفيذ مشاريع عقارية في منطقة الشرق الأوسط، متوقعة تحسناً متواصلاً في سعر سهم الشركة. وركّبت الجمعية العمومية بخطة الشركة لشراء 10 في المئة من أسهم الشركة بهدف إلغائها وخفض رأس المال بالنسبة نفسها.

مجلس إدارة جديد

ناقشت الجمعية العمومية العادية لـ"سوليدير"، البيانات المالية عن العام 2005، وانتخبت مجلس إدارة للشركة للسنوات الثلاث، تألف من: **د. ناصر الشمّاع، النائب نبيل البستاني، باسيل يارد، سامي نحاس، الشيخ فؤاد الخازن، ماهر بيضون، روفائيل صباغة، سركيس دمرجيان، عبد الحفيظ منصور، جوزف عسيلي وماهر الداعوق**. وأعاد المجلس المنتخب انتخاب **د. ناصر الشمّاع** رئيساً للمجلس والنائب **البستاني وبيضون** نائبين له و**صباغة** أميناً للسر.

النتائج المالية

وعرض **الشمّاع** للتحسن الملموس في أداء الشركة على مختلف الأصعدة، على الرغم من الظروف الصعبة التي تمر بها البلاد. فعلى الصعيد المالي، حققت الشركة العام 2005 قفزة كبيرة، حيث ضاعفت أرباحها بنسبة 100 في المئة عن العام السابق، ووصلت إلى 108 ملايين دولار بعد حسم الضريبة. وزادت إيراداتها من المبيعات العقارية بشكل ملحوظ فبلغت 252,8 مليون دولار، إضافة إلى توقيع عقود بيع جديدة بقيمة 1,1 مليار دولار في الفصل الأول من العام الجاري. وتواصلت إيرادات الشركة من الإيجارات بالارتفاع لتبلغ نحو 20 مليون دولار سنوياً. ومع إنجاز مشروع



ناصر الشمّاع

الأسواق التجارية الذي يجري العمل به حالياً، سترتفع إيرادات الشركة من الإيجارات إلى نحو 65 مليون دولار سنوياً.

وأشار **الشمّاع** إلى أن انطفاء ديون الشركة وتسديدها كاملة ترافق مع تحسن وازدياد حجم السيولة النقدية بشكل كبير في السنتين المقبلتين، بعد سداد معظم تكاليف البنية التحتية وانحسار المصاريف بشكل كبير. وتوقّع **الشمّاع** أن تصل السيولة في السنتين المقبلتين إلى مستوى 1,7 مليار دولار كنتيجة لمجموع مبيعات الفصل الأول من السنة الجارية ولسندات التحصيل من مبيعات سابقة وعن السيولة المتوافرة حالياً. ويعادل هذا المبلغ تقريباً، كما قال، القيمة الاسمية للسهم الواحد البالغة 10 دولارات.

الموجودات إلى نحو 8 مليارات

وقال إن تحسن أداء الشركة انعكس في قيمة موجوداتها التي تتوزع بشكل أساسي على رصيد من الأراضي والعقارات في مواقع مميزة في وسط العاصمة، والتي تتمتع بحقوق بناء يبلغ مجموعها نحو مليوني متر مربع وتبلغ قيمتها بالأسعار المتداولة حالياً نحو 4,95 مليارات دولار، إضافة إلى أملاك عقارية مبنية، من بينها مشروع الأسواق التجارية، يبلغ مجموع قيمتها السوقية الحالية زهاء 1,3 مليار دولار. إضافة إلى سيولة نقدية وسندات تحصيل وأوراق قبض من مبيعات العقارات بقيمة إجمالية تبلغ 1,7 مليار دولار. وبذلك يبلغ إجمالي قيمة موجودات الشركة نحو 7,95 مليارات دولار، ما يعني أن قيمة السهم الواحد تعادل 48 دولاراً. وقد انعكس هذا التحسن في نتائج الشركة المالية على سعر السهم الذي ارتفع من مستوى 5 دولارات العام 2004 إلى 22 – 23 دولاراً حالياً. ومن المتوقع أن يشهد السهم تحسناً متواصلاً.

التوسع خارج لبنان

وأوضحت "سوليدير" أنّها تسعى إلى زيادة مصادر إيراداتها وتنويعها عبر الإفادة من خبرتها المتينة وسمعتها الجيدة في مجال التخطيط المدني والتطوير العقاري والمعماري وفي إدارة الأملاك، وذلك عبر تقديم خدمات إلى مشاريع تطويرية خارج منطقة وسط بيروت في دول الخليج العربي والعالم ومن شأن ذلك تأمين إيرادات جديدة للشركة ستزيد من ربحية المساهمين من دون تعريضهم لمخاطر مالية أو استثمارية.

وأعلنت "سوليدير" أنها ستطلق قريباً مشروعاً كبيراً تضع فيه خبرتها في مجال التطوير العقاري وإدارة المشاريع، لإدارة صندوق استثمار عقاري تصل قيمته إلى 1,5 مليار دولار لتنفيذ مشاريع عقارية في منطقة الشرق الأوسط، وسيكون دور الشركة في إدارة الصندوق وفي إدارة عملياته العقارية المختلفة من دون الدخول في استثماراته المالية أو التوظيف فيها وهو ما يبعد مساهميها عن مخاطر الاستثمار.

وعلى صعيد تطوير العقارات والأراضي، أعلنت "سوليدير" أنها أنجزت كافة أشغال البنية التحتية في منطقة الوسط التقليدي، إضافة إلى أشغال الحماية البحرية للمنطقة المستحدثة والمرفأ السياحي الغربي، ويجري حالياً استكمال أشغال معالجة الردميات في المنطقة المستحدثة، حيث سيليها تنفيذ أشغال البنية التحتية في تلك المنطقة. ■

إطلاق صندوق للاستثمار العقاري بـ1,5 مليار دولار

الراقي

منك الذوق المرهف، ومنّا المكان.

نحن، في دبي للعقارات، نرى في الناس الأساس الذي به نستهلّ كلّ مشروع من مشاريعنا. نستلهم أفكارنا من حياتهم وطموحاتهم لنُشيّد لهم مباني تُلائم أسلوب حياة كلّ فردٍ منهم، وتُلبّي متطلّباتهم مهما اختلفت. وهكذا ينعمون بجوّ من التناغم والانسجام بينهم وبين محيطهم. دبي للعقارات، منك نستلهم ولك نُشيّد.





في دبي القابضة

www.dubai-properties.ae
٩٧١ ٤ ٣٩١١١١٤ ..

إطلاق مشروع قطار مكة - المدينة


الوزير د. جبارة الصريصري


الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز

يشكّل مشروع "قطار مكة المكرمة- المدينة المنورة السريع" الذي أطلقته المؤسسة العامة للخطوط الحديدية في السعودية خطوة إضافية ضمن مخطط التنمية الشاملة الذي تطبّقه المملكة. ويُعتبر المشروع الأضخم من نوعه في منطقة الشرق الأوسط على أن يتمّ تنفيذه وفق مبدأ الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص.

ويؤكد محافظ جدّه الأمير **مشعل بن ماجد بن عبد العزيز** أن مشروع سكة الحديد بين منطقتي مكة المكرمة ـ المدينة المنورة سيساهم في تغيير وجه الحياة على مستوى البلاد، معتبراً أن المشروع يدخل ضمن خطة خدمة ضيوف الرحمن في مواسم الحج والعمرة، والحركة السياحية. ويضيف: "بعد أن شُقّت الطرق، وتوسعت خدمات النقل الجوي، جاء الآن دور تنفيذ مشاريع السكك الحديد التي ستنعكس فوائدها الإيجابية على تكاليف الإنتاج للمواطن وسهولة التنقل".

من جهته، يتوقع وزير النقل السعودي ورئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة للخطوط الحديدية **د. جبارة الصريصري** أن يحقق مشروع قطار مكة المكرمة- المدينة المنورة السريع عوائد مالية للمؤسسة تقدّر بـ 500 مليون ريال (133,3 مليون دولار) في العام 2010، موضحاً أن تلك العوائد ستتضاعف خلال العقدين المقبلين لتصل مع حلول العام 2030 إلى 750 مليون ريال (200 مليون دولار). كما يلفت الوزير **الصريصري** إلى أن المشروع يمثل نقلة تنموية غير مسبوقة ستقدّم دفعة قوية لخطط التنمية، ليس فقط على صعيد تيسير سبل الانتقال بين هذه المناطق الحيوية بل وتنمية المناطق المحيطة اقتصادياً واجتماعياً حيث سيمثّل هذا الخط الحيوي منطقة جذب أساسية".

أما رئيس المؤسسة العامة للخطوط الحديدية المهندس **خالد اليحيى** فيشير إلى أن "المشروع سيربط مركز جدّه ومكة المكرمة بخط مزدوج بطول 78 كيلومتراً، ما يتيح للمسافرين الانتقال بين المدينتين خلال نصف ساعة فقط. وسيصل طول الخط الفردي الذي يربط جدّه بالمدينة المنورة إلى 410 كيلومترات، وسيكون زمن الرحلة ساعتين ونصف الساعة فقط. ويتابع: "بحيث ستكون هناك إمكانية لتوصيل الخط مع خط جدّه – الرياض المخطط إقامته.

"مكيّفات الزامل" تؤسّس أول مختبر مستقل لأجهزة التكييف

أنشأت "مكيّفات الزامل"، المتخصّصة في صناعة أنظمة تكييف الهواء في الشرق الأوسط والتابعة لشركة الزامل للاستثمار الصناعي، أول مختبر مستقل لفحص أجهزة التكييف وحلول التحكّم البيئية، وذلك في مدينة الدمام-السعودية باسم: شركة اختبار المحدودة.

وتقوم الشركة بتقديم خدمات فحص الأداء واختبار كفاءة أجهزة التكييف المختلفة للاستخدامات التجارية والصناعية المتخصصة، بالإضافة إلى المبرّدات الضخمة؛ كما تلعب دوراً رئيسياً في دعم مبادرات البحث والتطوير في قطاع التدفئة والتهوئة وتكييف الهواء، خدمة لكلّ مستهلك ومستثمر في هذا القطاع.

ويعتبر رئيس "مكيّفات الزامل" **أحمد عبدالله الزامل**: "أنّ إطلاق هذا المختبر المتطوّر جاء في الوقت الملائم تزامناً مع التطوّرات الحاصلة في قطاع أجهزة التكييف في المنطقة وخصوصاً بعد انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، حيث توجد في الأسواق أجهزة تكييف ذات جودة متدنية يتمّ استيرادها لتلبية الطلب المتزايد في السوق السعودية وأسواق دول الخليج المجاورة، علماً أنّ أكثرها لا تتفق مع متطلبات السوقين السعودية والخليجية. ومن خلال المنتجات المختبرة بواسطة "اختبار" سوف يشعر المستهلكون بالأمان نتيجة توافق أجهزة التكييف لديهم مع المعايير المحلية والعالمية لضمان الجودة وكفاءة الأداء، وبالتالي حماية الاستثمار بشكل أساسي".


أحمد عبدالله الزامل

"أبراج كابيتال": تحالفات دولية وتوسّع

سجلّت "أبراج كابيتال" حركة توسع لافتة، لم تقتصر على نوعية الخدمات والأدوات الاستثمارية، بل تميزت ببعدها الدولي والشرق أوسطي، إضافة إلى تحالفات دولية متميزة نسجتها "أبراج كابيتال"، كان أبرزها مع "دويتشه بنك" وبنك "الإثمار" البحريني لإنشاء صندوق استثماري بـ 2 مليار دولار للاستثمار في المشاريع البديلة اعتبر الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا. وفي إطار التحالفات سجل أيضاً تحالفها مع "بي إم إيه كابيتال" لإطلاق صندوق للاستثمار في الملكية الخاصة في باكستان. وإلى التوسع أيضاً باشرت "أبراج كابيتال" تأسيس شركة تابعة لها في مصر لتكون ذراعها الاستثمارية في منطقة شمال أفريقيا.

الإعلان عن إنشاء صندوق استثماري برأس مال 2 مليار دولار، بالتحالف بين "أبراج كابيتال" و"دويتشه بنك" الألماني وبنك الإثمار البحريني، تمّ على هامش الملتقى الاقتصادي العالمي الذي عقد في شرم الشيخ مؤخراً. ويهدف الصندوق المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، والذي يحمل اسم "صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية" إلى الإستثمار في المشاريع البديلة، وبشكل أساسي في قطاعات النفط والغاز والبتروكيميائيات والإتصالات والطاقة والمياه والصحة والتعليم.

وستقوم "أبراج كابيتال" بإدارة الصندوق الذي يعتبر الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا، فيما سيشارك "دويتشه بنك" وبنك الإثمار في تمويله.

وتبلغ مدة الإستثمار في الصندوق 10 سنوات، على أن يستهدف نسبة عوائد داخلية لا تقل عن 15 في المئة سنوياً، وسيركز الصندوق على شراء حصص الأغلبية أو الأقلية في المشاريع الجديدة،



من اليسار: خالد جناحي، عارف نقفي، واشوك آرام

والمشاركة بشكل واسع في مشاريع الخصخصة وتملّك الشركات، إضافة الى الإستثمار في إعادة هيكلة تلك الشركات، كما سيوفر الصندوق عمليات تمويل للشركات المتخصصة في قطاعاتها بطريقة "تمويل الميزانين".

وخلال الإعلان عن الصندوق، قال نائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي والرئيس التنفيذي لـ "أبراج كابيتال" **عارف نقفي**: "سنعمل من خلال هذا الصندوق الإستثماري على دعم النمو الإقتصادي في المنطقة، وذلك عبر الإستثمار المباشر في عدد من القطاعات الإقتصادية المهمة، أو عبر الإستثمار في المشاريع التي تخدم هذه القطاعات".

واعتبر رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار البحريني **خالد جناحي** أن "الخبرات التي تتمتع بها أطراف هذه الإتفاقية ستكون عاملاً حاسماً في إنجاح عمليات الصندوق"، وقال: "سنعمل على تسخير خبراتنا في قطاع التمويل الإسلامي لتتكامل مع الخبرة الدولية لبنك دويتشه وسجل الإنجازات الناجح لـ "أبراج كابيتال" لتحقيق هذه الشراكة الناجحة".

ورأى العضو المنتدب لبنك دويتشه، وعضو مجلس إدارة "أبراج كابيتال" **اشوك آرام** أن "دمج التمويل الإسلامي والإستثمار في الملكية الخاصة في صندوق إستثماري واحد يشكل فرصة إستثنائية للإستثمار وتكوين الشراكات الناجحة".

صندوق استثماري في باكستان

وفي خطوة توسعية جديدة، أطلقت "أبراج كابيتال" و"بي إم إيه كابيتال"، صندوق "أبراج بي إم إيه باكستان للاستحواذ" برأس مال 300 مليون دولار.

وجاء إطلاق هذا الصندوق تعبيراً عن "عمق العلاقة المميزة التي تربط الإمارات العربية المتحدة وباكستان"، على حد تعبير وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات الشيخة **لبنى القاسمي**، التي قالت أن إطلاق الصندوق يشكل خطوة باتجاه تعميق هذه العلاقات التي تكللت مؤخراً بزيارة قام بها إلى باكستان نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**.

ويعدّ صندوق "أبراج بي إم إيه باكستان للاستحواذ"، الذي سيُغلق بحلول سبتمبر 2006، أكبر صندوق للاستثمار في الملكية الخاصة تشهده باكستان حتى الآن، وهو يسعى إلى تحقيق معدل عائد داخلي نسبته 30 في المئة من خلال تركيزه على الاستثمار في قطاعات ذات معدلات نمو مرتفعة ونماذج أعمال ناجحة.

ذراع استثمارية في مصر

وعلى صعيد موازٍ، بدأت "أبراج كابيتال" إجراءات تأسيس شركة تابعة لها في مصر، ستكون ذراعها الاستثمارية في منطقة شمال أفريقيا.

وذكر أن الشركة الجديدة، التي تحمل اسم "أبراج كابيتال شمال أفريقيا"، ستعمل في مجال إدارة الأصول وإنشاء صناديق الاستثمار، وتتوزع ملكيتها بنسبة 60 في المئة لـ "أبراج كابيتال" و40 في المئة لمستثمرين مصريين أفراداً.

ومن المنتظر أن تبدأ الشركة الجديدة نشاطها خلال النصف الثاني من العام الجاري بإطلاق صندوق استثمار مباشر يراوح رأس ماله بين 100 و150 مليون دولار، يشارك فيه بنوك وشركات تأمين مصرية. ■

"سرايا" تطلق مشروعاً سياحياً في سلطنة عُمان



الوزيرة د. راجحة بنت عبد الأمير وعلي قولاغاصي يوقّعان الاتفاقية بحضور سعد الدين الحريري

في إطار خططها الاستثمارية في المنطقة، وبعد الأردن ورأس الخيمة، وقّعت شركة سرايا، المتخصصة في مجال تطوير العقارات، بحضور رئيس مجلس إدارتها **سعد الدين رفيق الحريري**، مذكرة تفاهم مع وزارة السياحة العُمانية والشركة العمانية للتنمية السياحية لإقامة مشروع سياحي مشترك وفق أرقى المعايير العالمية.

وقّع مذكرة التفاهم وزيرة السياحة العُمانية، رئيسة مجلس إدارة الشركة العُمانية للتنمية السياحية د. **راجحة بنت عبد الأمير، ونائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"سرايا" علي قولاغاصي**. وقالت الوزيرة **بنت علي** "إن المشروع الجديد يتكامل مع استراتيجيتنا في سلطنة عمان للتحوّل إلى وجهة سياحية وفق أرقى المستويات العالمية.

من جهته، أكد **الحريري** "أن سلطنة عمان خطت خطوات كبيرة نحو دفع عجلة اقتصادها نحو العالمية وعززت مكانتها كمركز اقتصادي مهم، بحيث أصبحت خلال فترة وجيزة مقصداً للاستثمار بفضل نجاح السياسات التي تنتهجها الدولة لجذب المستثمرين".

بدوره، اعتبر **قولاغاصي** "أن الغاية الأساسية من إقامة هذا المشروع تكمن في استغلال الإمكانات السياحية المتنوعة المتاحة في السلطنة وتحقيق العوائد المجدية لسكانها وخلق العديد من فرص العمل فيها"، متطلعاً إلى "أن يصبح المشروع نموذجاً مميزاً على مستوى التخطيط والتنفيذ".

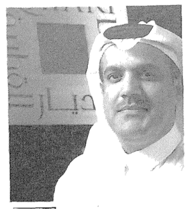
"أوجيه دبي" تفوز بـ"تشرشل تاورز"

بعد منافسة شديدة مع كبرى شركات الإنشاءات في الإمارات العربية المتحدة، فازت شركة أوجيه دبي بعقد إنشاء "تشرشل تاورز"، وهو مشروع عقاري تجاري في إمارة دبي بقيمة 685 مليون درهم. وبحسب المدير العام المساعد للعمليات الدولية في مجموعة سعودي أوجيه **جوزيف الحلو**، فإن المشروع يلبي متطلبات قطاعات أعمال مختلفة، ويوفّر العديد من الوحدات السكنية والمكاتب التي تناسب شركات الأعمال كبيرة ومتوسطة الحجم.

وتبلغ مساحة المشروع نحو 235 ألف متر مربع، وهو مكون من برجين، حيث يرتفع البرج السكني إلى 56 دوراً، أما البرج التجاري فيرتفع إلى 42 دوراً، إضافة إلى ثلاثة طوابق أرضية وثلاثة طوابق سفلية مخصصة كمواقف للسيارات.

وكما أوضح **الحلو**، فإن المشروع هو الأول لشركة أوجيه دبي في مدينة دبي، التي ستُعلن قريباً عن مشاريع أخرى في قطاع البناء والقطاع العقاري والقطاعات الأخرى، التي نتوقع أن تصبح من خلالها من أكبر شركات البناء والتطوير العقاري في السوق الإماراتية.

يُذكر أن شركة أوجيه دبي تأسست العام 2005 لتعمل في مجال الإنشاءات، التشغيل والصيانة، والتطوير العقاري وهي إحدى مجموعة شركات سعودي أوجيه التي يديرها الشيخ **سعد الدين رفيق الحريري** والتي تأخذ من الرياض مقراً لها.



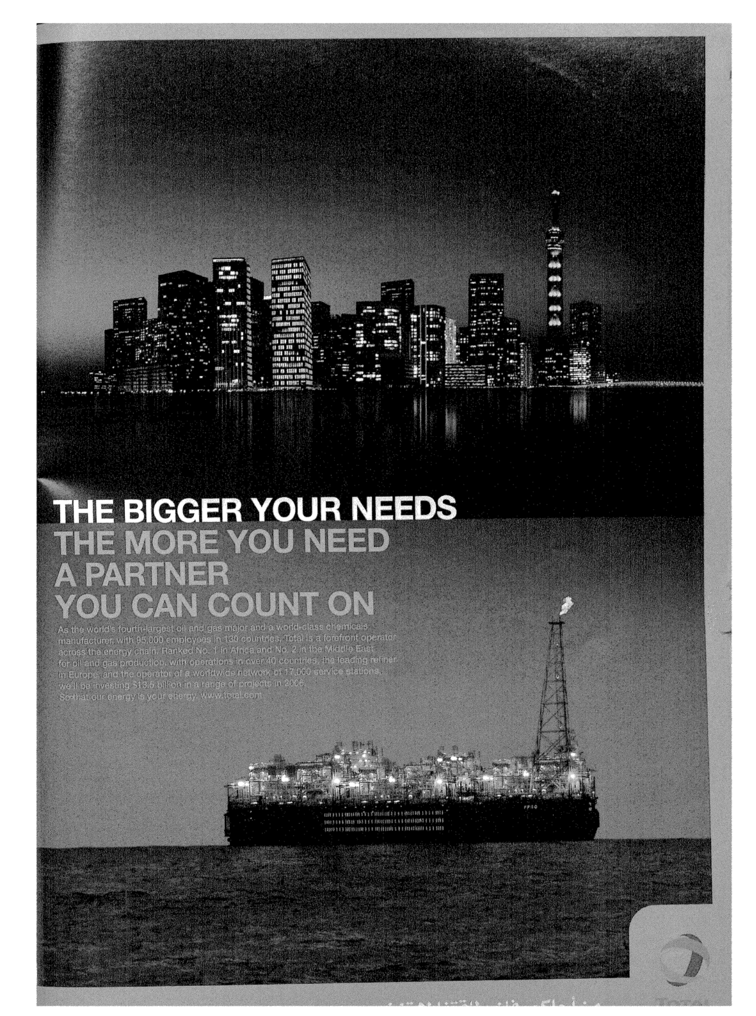
ناصر الأنصاري

شراكة بين "الديار" القطرية و"فينشي للإنشاءات" الفرنسية

وقّعت شركة الديار القطرية اتفاقاً لتأسيس شركة مقاولات عالمية كبرى من خلال تحالف مشترك مع شركة فينشي للإنشاءات (VCGP) الفرنسية، وتغطي الشركة الجديدة الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية، وتتوزّع ملكيتها بنسبة 51 في المئة لـ"الديار القطرية" و49 في المئة لـ"الشركة الفرنسية".

و"الديار القطرية" أصبحت عاملاً رئيسياً في قطاع الاستثمار والعقارات في قطر ومنطقة الشرق الأوسط، وفي إطار رؤيتها الطموحة لاحتلال مكانة الصدارة على الصعيدين المحلي والإقليمي، تقوم الشركة أيضاً بتطوير مشروع "لوسيل" العقاري الذي يعتبر الأضخم من نوعه في قطر، ويشكّل صفحة جديدة في مسيرة التنمية الاقتصادية في الدولة من خلال فتح نوافذ جديدة للمستقبل.

ورأى الرئيس التنفيذي لـ"الديار القطرية" **ناصر حسن الأنصاري** أنّ "فينشي للإنشاءات" برزت كشريك مثالي في هذه المبادرة، نظراً لما تتمتّع به من خبرات ومعرفة بأسواق منطقة الشرق الأوسط، ناهيك عن خبراتها في أعمال المباني والأبراج وخدمات البنية التحتية والجسور وما إلى ذلك من إنشاءات مختلفة. وأضاف: "تعتبر "فينشي للإنشاءات" إحدى الشركات العالمية الرائدة في تصميم وتشييد المشاريع، ويجسّد تحالفنا مع هذه الشركة مدى التزامنا بالمساهمة الإيجابية في دفع عجلة خطط التنمية المستدامة في قطر والمنطقة على حدٍّ سواء".


THE BIGGER YOUR NEEDS
THE MORE YOU NEED
A PARTNER
YOU CAN COUNT ON
As the world's fourth-largest oil and gas major and a world-class chemicals manufacturer, with 95,000 employees in 130 countries, Total is a forefront operator across the energy chain. Ranked No. 1 in Africa and No. 2 in the Middle East for oil and gas production, with operations in over 40 countries, the leading refiner in Europe, and the operator of a worldwide network of 17,000 service stations, we'll be investing $13.5 billion in a range of projects in 2006.
So that our energy is your energy. www.total.com

بالشراكة بين "بيت التمويل الخليجي" ومصرف قطر الاسلامي: تأسيس "بيت التمويل القطري"

جرى تعيين أعضاء أول مجلس إدارة لـ"بيت التمويل القطري" الذي تمّ تأسيسه في مركز قطر المالي بالشراكة ما بين "بيت التمويل الخليجي" و"مصرف قطر الإسلامي". وتمّ اختيار أعضاء أول مجلس إدارة للبنك الجديد من كبار المسؤولين في "بيت التمويل الخليجي" و"مصرف قطر الإسلامي" بالتساوي. وسيكون من مهام المجلس الجديد التأسيس الكامل للبنية التحتية الشاملة للبنك والانتهاء من ذلك قبل عقد أولى اجتماعات الجمعية العمومية للمساهمين فيه.

وضمّ أول مجلس إدارة لـ"بيت التمويل القطري" كلاً من: عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي**، عضو مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **حمد الشايع**، نائبي الرئيس التنفيذي لـ"بيت التمويل الخليجي" **عبدالرحمن الجسمي** و**بيتر بانايوتو**.

ومن جهة مصرف قطر الإسلامي، تمّ تعيين رئيس مجلس الإدارة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، الرئيس التنفيذي **صلاح الجيدة**، ومساعدي المدير العام **عبد اللطيف المير** و**جان مارك ريجال**.

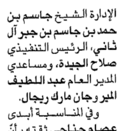


عصام جناحي

وفي المناسبة أبدى **عصام جناحي** ثقته بأنّ "خبرات أعضاء مجلس الإدارة المشتركة المبنية على معرفتهم الواسعة والمتخصصة، سيكون لها أثر إيجابي كبير في توجيه هذه المؤسسة المصرفية الجديدة بالشكل الأمثل".

في المقابل، أكّد **صلاح الجيدة** "الالتزام التام بتأسيس إطار عمل متميّز للإدارة الصالحة يعمل على ترسيخ نظام تشغيلي متوازن لأداء الأعمال، إلى جانب أفضل مستويات الرقابة والشفافية، وفي الوقت نفسه إضافة قيمة كبيرة إلى جميع المساهمين في البنك الجديد".

"المال كابيتال": تأسيس "المال سكيوريتيز الأردن" وإطلاق صندوق عقاري



ناصر النابلسي

وقّعت شركة المال كابيتال الإماراتية اتفاقية مع شركتي أمان للأوراق المالية وأصول للخدمات المالية الأردنيتين، تهدف إلى تأسيس شركة المال سكيوريتيز الأردن برأس مال 60 مليون دينار أردني، لتكون بذلك أكبر شركة وساطة مالية في المنطقة العربية.

وتنصّ الاتفاقية على أن تندمج الشركتان الأردنيتان "أمان" و"أصول" لتدخلا "المال سكيوريتيز"، ذراع الوساطة لشركة المال كابيتال، شريكاً ستراتيجياً ما يتيح لها الدخول في العديد من الأسواق العربية ويفتح المجال أمام المزيد من التعاون والشراكات في البورصات العربية.

ويشير الرئيس التنفيذي لـ"المال كابيتال" **ناصر النابلسي** أن "هذه الصفقة تساعد على دعم جهودنا للدخول في صفقات جديدة، وتعزيز مكانتنا اقليمياً".

كما يعتبر نائب رئيس هيئة مديري شركة أصول للخدمات المالية **هيثم الدحلة** أن "هذه الشراكات العربية- العربية تشكل نواة لعمل عربي مشترك وحجر أساس نحو تعاون عربي اقتصادي مثمر". أما رئيس هيئة مديري شركة أمان للأوراق المالية **يونس القواسمي** فيؤكد أن "الجهود المشتركة لجميع الشركات المساهمة سيكون لها الأثر الكبير في نمو وازدهار قطاع الاستثمارات والخدمات المالية الأردني".

بدوره، يبدي الرئيس التنفيذي لشركة المال سكيوريتيز الأردن **حاتم الشاهد** تطلّعه إلى "توسيع نطاق التعاون في قطاعات أخرى تشمل تطوير المنتجات المهمة والجديدة".

من جهة أخرى، أعلنت "المال كابيتال" عن إطلاق صندوق المال العقاري، الذي يهدف للاستثمار في الإمارات العربية المتحدة والمنطقة، ويتمتع بتفويض لمتابعة مختلف القطاعات بحثاً عن فرص قيّمة ضمن إطار زمني مدته خمس سنوات، وسيكون حجم رأس المال الملتزم به 200 مليون درهم إماراتي.

وستقوم شركة لاند مارك لإدارة الاستثمارات العقارية بدور المستشار لاستثمارات الصندوق حيث تكون مسؤولة عن وضع الستراتيجية والتعامل مع الإستحواذات وتطبيق خطط فردية للأصول وتصريفها.

وتتألف اللجنة الاستشارية في الصندوق من أعضاء بارزين من القطاع العقاري المحلي الذين يساهمون بخبراتهم في العمليات الإستثمارية للصندوق.

ويعتبر **ناصر النابلسي** "أن صندوق المال العقاري يجمع بين أطراف تتمتع بباع طويل في المجالات الإستثمارية. فإلى خبرة "المال كابيتال" في إنشاء المحافظ وإدارة المخاطر، هناك خبرة مجموعة "لاند مارك" في متابعة وتقييم المشاريع العقارية في مراحلها الأولية".

ويقول رئيس شركة لاند مارك لإدارة الاستثمارات العقارية **كريس بوردون** "إن سوق العقارات في الإمارات تسير نحو مرحلة أكثر نضجاً، حيث سيكون من ضرورات تحقيق النجاح اختيار مكان العقار واختيار القطاع والتوصل للصفقات والشراء المنظم".

مؤسسة الخليج للاستثمار: إصدار سندات بـ 400 مليون يورو وتملك "الخليج للاستثمار الصناعي" في البحرين

استكملت مؤسسة الخليج للاستثمار بنجاح أول عملية مالية لها مقومة باليورو، بإصدار سندات متوسطة الأجل بقيمة 400 مليون يورو، ولمدة خمس سنوات.

ويمثّل هذا الإصدار الطرح العام الثالث من برنامج سندات مؤسسة الخليج للاستثمار متوسطة الأجل بقيمة 2,5 مليار دولار. واعتبر هذا الإصدار أكبر عملية إصدار سندات مالية باليورو تتم في منطقة مجلس التعاون الخليجي.

وأعرب الرئيس التنفيذي والمدير العام لمؤسسة الخليج للاستثمار **هشام عبد الرزاق الرزوقي** عن ارتياحه الكبير لنجاح هذه الإصدارات قائلاً: إنه تجسيد عملي للقبول الكبير الذي لقيته مؤسسة الخليج للاستثمار، وعلى الرغم من التقلبات التي شهدتها الأسواق مؤخراً، فقد تجاوز دفتر طلباتنا 525 مليون يورو ما سمح لنا بزيادة الحجم الأولي للإصدار بواقع 100 مليون يورو، كما مكننا كذلك من تحديد سعر الإصدار بواقع 35 نقطة أساس على السعر الاسترشادي للفائدة المقوم باليورو في عمليات الاقراض المقومة باليورو بين البنوك. وتولى إدارة الإصدار مصرفا ABN AMRO و UBS. وأوضح **الرزوقي** إنه تمّ بيع 75 في المئة من الإصدار خارج منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، 45 في المئة منها في أوروبا و30 في المئة في آسيا. وقال إن 60 في المئة من المستثمرين هم من المقرضين الجدد لمؤسسة الخليج للاستثمار، والعديد منهم يساهم لأول مرة في إصدارات مؤسسة خليجية. إلى ذلك، أعلنت مؤسسة الخليج للاستثمار عن شرائها حصة شركة سي في آر دي البرازيلية في شركة الخليج للاستثمار الصناعي في مملكة البحرين، والبالغة 50 في المئة، وبذلك باتت المؤسسة تمتلك كامل أسهم الشركة البحرينية.

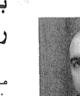
هشام الرزوقي

وتهدف عملية الشراء إلى تطوير وإعادة هيكلة استثمارات المؤسسة في قطاع صناعة الحديد والصلب في دول مجلس التعاون الخليجي. وذكرت المؤسسة أنها ستعمد إلى بيع هذه الحصة إلى مستثمرين ستراتيجيين من دول الخليج خلال هذا العام. وستعمد إلى توسعة الشركة لزيادة طاقتها الإنتاجية بنحو 6 ملايين طن سنوياً لتصبح طاقتها الإجمالية 11 مليوناً. وسيتم طرح عطاء لمنح عقد التوسعة خلال العام الجاري، على أن يبلغ المصنع قدرته الكاملة في العام 2009. ومن ضمن توجهات مؤسسة الخليج للاستثمار إقامة شركة قابضة (فولاذ) تضم شركاء ستراتيجيين من منطقة الخليج، تضع تحت مظلتها جميع استثماراتها الحالية والمستقبلية في قطاع المعادن.

واعتبر الرئيس التنفيذي للمؤسسة **هشام الرزوقي**: "إن عملية تملك المؤسسة لشركة الخليج للاستثمار الصناعي بالكامل علامة بارزة في تاريخ المؤسسة وتتواءم تماماً مع ستراتيجيتها وأهدافها بالتركيز على القطاعات الصناعية الرئيسية الثلاثة في المنطقة وهي: المعادن (وبصفة خاصة الحديد والصلب) والبتروكيميائيات والطاقة".

"مصرفي": أول بنك استثماري للسيدات

"مصرفي" هو أول بنك استثماري إسلامي خاص بالسيدات في المنطقة يبصر النور في البحرين برأس مال مصرّح به قدره مليار دولار أميركي، ورأس مال مدفوع قدره 500 مليون دولار. وتتكوّن قاعدة المساهمين الخاصة بـ "مصرفي" من نخبة من ذوات الملاءة المالية في المنطقة، بالإضافة إلى عدد من المؤسسات المالية مثل مصرف قطر الإسلامي والشركة الكويتية للاستثمار. وعن هذه المبادرة، يقول الرئيس التنفيذي لـ "بيت أبوظبي للاستثمار" **رشاد يوسف جناحي**: "إنّ فكرة تأسيس مصرف استثماري خاص بالسيدات أخذت أكثر من 4 سنوات من الدراسة والبحوث قبل أن نصل إلى قناعة بأنّ المنطقة في حاجة ماسة لمثل هذا المشروع الفريد من نوعه". كما يوضح بأنّ البنك لن يكون مقتصراً على النساء بل سيقدّم خدماته أيضاً للرجال، إلا أنّ مجلس أمنائه وإدارته وتوجهه سيكون للسيدات".



رشاد يوسف جناحي

ويلفت **جناحي** إلى أنّ الشركاء الستراتيجيين للبنك النسائي الجديد جمعوا 300 مليون دولار حيث كان الحد الأدنى للمساهمة 10 ملايين دولار، فيما يتمّ حالياً جمع 200 مليون دولار عبر اكتتاب خاص. ويوضح ان البنك سوف يموّل مشاريع استثمارية متخصصة للمرأة والعائلة ستتركّز في مشاريع البنية التحتية وفي التعليم والمعرفة. وسيقتصر عمل "مصرفي" في مرحلته الأولى على الخدمات والمنتجات المصرفية الاستثمارية، على أن يقدّم في مرحلة مقبلة خدمات تجارية متنوّعة.

بنك آركابيتا يضاعف رأس ماله إلى 800 مليون دولار

استكمل بنك آركابيتا الاستثماري مضاعفة رأس ماله من 400 مليون دولار إلى أكثر من 800 مليون من خلال إصدار أسهم حقوق بقيمة 200 مليون دولار اكتتب بها مساهمو البنك الحاليون، إضافة إلى إصدار أسهم جديدة بقيمة 200 مليون دولار اكتتب بها مستثمرون ستراتيجيون. ويوضح الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف عبدالملك** أنّ "الاستثمار العالمي يحقق نمواً كبيراً في المرحلة الحالية، ومنطقة الخليج تساير هذا النمو"، ويضيف: "يعتبر مصرفنا الاستثماري من البيوت الاستثمارية المصرفية التي استفادت من فرص استثمارية على المستوى العالمي وحققنا فيها أرباحاً جيدة، ونعتقد أنّ استكمال البنك زيادة رأس المال كان نتيجة لتحرّكات ناجحة وإنجازات متتالية".

من جهته، يشير نائب رئيس مجلس إدارة بنك آركابيتا **عبدالعزيز الجميح** إلى أنّ "الدخل الصافي للبنك وميزانيته العمومية يواصلان تحقيق نمو قوي". ويأتي استكمال زيادة رأس المال بعد توقيع بنك آركابيتا مؤخراً الاتفاقيات النهائية لتملك شركة Paroc Holding Sverige AB، وهي إحدى أكبر الشركات الأوروبية الصانعة لمواد البناء العازلة، بقيمة 620 مليون يورو.

"ايفا" تشتري مبنى في "سوليدير" كمركز إقليمي لأعمالها


جاسم محمد البحر

أعلنت شركة الاستشارات المالية الدولية (ايفا) عن توقيع عقد لشراء "بارك افنيو 12"، في منطقة وسط بيروت التجاري (سوليدير)، وذلك بـ13,5 مليون دولار. ويتكون المبنى من طابق أرضي وستة طوابق علوية وأربعة طوابق سفلية، ويقع في منطقة باب ادريس التي تعتبر من المناطق المتميزة في وسط بيروت لوجود اغلب البنوك التجارية فيها.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ايفا **جاسم محمد البحر** "أن الشركة تعمل منذ فترة على تنفيذ ستراتيجية تهدف إلى تنويع أنشطتها لتشمل، إضافة إلى النشاط السياحي، مشاريع عقارية استثمارية تتعلق بالمباني السكنية والمراكز التجارية. ومن هذا المنطلق عزّزت "ايفا" تواجدها في لبنان باعتباره مركزاً إقليمياً مهماً للأعمال في الشرق الأوسط، وذلك من خلال مشاريع عدة أبرزها مشروع تلال العبادية، والمساهمة في مشروع فندق فورسيزنز- بيروت، مع مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية". ولفت **البحر** إلى أن شراء مبنى "بارك افنيو 12" يؤكد هذه الستراتيجية لجعله مركزاً إقليمياً لأعمالها في المنطقة وليضم، في جزء منه، المكاتب الإدارية لمجموعة شركات "ايفا".

من جهة أخرى، أعلنت شركة ايفا للفنادق والمنتجعات المحدودة "جنوب أفريقيا" عزمها شراء حصة مؤثرة في شركة بوشندال المحدودة، في مبادرة منها لتطوير منطقة "بوشندال". كما ستتيح هذه الخطوة فرصة المساهمة في المشروع متعدد الاستخدام المقرر إنشاؤه في الأرض التابعة لـ"بوشندال" والبالغة مساحتها 2400 هكتار قرب "فرانشهوك" في كيب تاون.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ايفا للفنادق والمنتجعات **طلال جاسم البحر**: "يسرنا التعاون مع شركة بوشندال، التي تعد علامة تجارية رائدة في جنوب أفريقيا، لتطوير مشاريع عقارية مميزة في المنطقة. وتأتي هذه الخطوة ضمن ستراتيجيتنا الرامية إلى توفير منتجعات وشقق سكنية متميزة في مختلف أنحاء جنوب أفريقيا بما فيها "كوا زولو ناتال" التي نمتلك فيها منتجع "زيمبالي لودج"، إضافة إلى 50 في المئة من المشروع المشترك "منتجع زيمبالي الساحلي".



"داماك" تطلق "لاريزيدانس" في وسط بيروت بكلفة 150 مليون دولار



حسين سجواني

أطلقت شركة داماك مشروع "لاريزيدانس" في وسط بيروت بتكلفة تصل إلى نحو 150 مليون دولار، ويقع المشروع على تقاطع رئيسي بين شارعي عمر داعوق وفخر الدين، وهو يتميّز بتصميمه الفريد الذي شاركت في وضعه النجمة العالمية **إيفانا ترمب**.

ويتكون "لاريزيدانس" من برج أنيق يتألف من 27 طبقة، تحوي كل منها مجموعة من الشقق من فئات غرفة نوم واحدة وغرفتين وثلاث غرف، إضافة الى شقق "دوبلكس" و"بنتهاوس". ومما يحتويه المشروع أرضيات رخامية وخشبية ومساحة واسعة لمرآب السيارات، ومساحة مخصصة لألعاب الأطفال، وتقنيات البيوت الذكية، وبركة للسباحة بنظام التحكم بدرجة الحرارة، وسونا، وجاكوزي، وصالة للرياضة، وأرقى المطاعم ومتاجر المصممين والمقاهي، إضافة الى خدمة الحراسة والصيانة والأمن والاستعلامات على مدار الساعة. وأعلنت "داماك" عن إطلاق عمليات البيع، متوقّعة تسليم المشروع خلال 3 سنوات.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "داماك" **حسين سجواني** خلال الإعلان عن المشروع أن لبنان يملك جاذبية بمفاعيل إيجابية وبنية استثمارية جيدة، إذ أن ثمة فسحة أمل واضحة متمثلة في إقبال المستثمرين العرب على القيام بمشاريع تطويرية"، واعداً بإطلاق مشاريع أخرى للشركة في لبنان في المستقبل القريب.

رئيس الأركان الفرنسي يتحدث إلى "الدفاعية"


من اليمين: الجنرال برنارد توريت والزميل سليم أبو إسماعيل

خص رئيس أركان الجيش الفرنسي الجنرال **برنارد توريت** مجلة "الدفاعية" التابعة لمجموعة الاقتصاد والأعمال بحديث تناول فيه تطوير الأنظمة البرية وإدخال التكنولوجيا الحديثة على مختلف الأسلحة.

وكان مدير تحرير الدفاعية العميد الركن المتقاعد الزميل **سليم أبو إسماعيل** أجرى الحديث مع الجنرال **توريت** على هامش معرض الدفاع العالمي يوروساتوري القريب من العاصمة الفرنسية.

النص الكامل للحديث تنشره الزميلة "الدفاعية" في عددها المقبل الذي يصدر في أوائل شهر يوليو المقبل.



خلال توقيع الاتفاقية

"سما دبي" و "مجموعة بنك الإمارات" تؤسسان صناديق للتمويل العقاري

أعلنت "سما دبي"، ذراع الاستثمارات والتطوير العقارية لـ"دبي القابضة" و"مجموعة بنك الإمارات"، عن إطلاق مشروع مشترك لتأسيس صناديق تمويل لدعم الإستثمار في قطاع العقارات في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة بشكل عام.

وسيبلغ حجم صندوق التمويل العقاري نحو 22 مليار درهم (6 مليارات دولار)، بحيث يتم استكمالها خلال السنوات العشر المقبلة، كما سيعمل المشروع المشترك على تأسيس صناديق تمويل فرعية لاستقطاب المستثمرين، وسيتم تخصيص كل صندوق من هذه الصناديق لتمويل أحد المشاريع التي تنفذها "سما دبي" في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

وتمّ توقيع الاتفاقية بحضور الرئيس التنفيذي لـ"دبي القابضة" **محمد القرقاوي**، ورئيس مجلس إدارة "مجموعة بنك الإمارات" **أحمد حميد الطاير** والرئيس التنفيذي لشركة سما دبي **فرحان فريدوني** والمدير الأول ورئيس الخدمات المصرفية التجارية في "بنك الإمارات" **مهدي كاظم**.

واعتبر **القرقاوي** أن الاتفاقية مع "مجموعة بنك الإمارات" تمثّل خطوة حيوية لدعم توجّهات "سما دبي" نحو تعزيز محفظة الاستثمارات العقارية العالمية التي تمتلكها.

بدوره اعتبر **الطاير** أن التعاون المشترك في تأسيس صناديق للتمويل العقاري يمثّل توجهاً جديداً نحو خلق فرص إستثمارية لكافة شرائح المجتمع ويؤمن عائداً أفضل على إستثماراتهم.

مجموعة دبي للاستثمار تستحوذ على مركز تسوّق في ألمانيا

أعلنت "دبي للتطوير العقاري والضيافة"، التابعة لمجموعة دبي للاستثمار، وذراع الاستثمارات المالية العالمية لـ"دبي القابضة"، عن استحواذها على مركز "ماركيشيز زنتروم" "أم زد سنتر"، أحد أكبر مراكز التسوّق في ألمانيا، ويقع في أحد ضواحي برلين.

سعود باعلوي

وتعتبر هذه الصفقة، التي تزيد قيمتها على 380 مليون درهم إماراتي (88 مليون يورو)، ثاني استثمارات مجموعة دبي للاستثمار في قطاع مبيعات التجزئة في ألمانيا، بعد مركز التسوّق "هانسن سنتر" في مدينة روستوك الألمانية.

ويقول الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي للاستثمار **سعود باعلوي**: "تمثل الصفقة خطوة حيوية ضمن ستراتيجية المجموعة لتعزيز حضورها في سوق مبيعات التجزئة في ألمانيا".

ويقول مدير التطوير العقاري العالمي في شركة دبي للتطوير العقاري والضيافة **دونكان ماكلولي**: "لا تقتصر مزايا "أم زد سنتر" على كونه يوفّر فرصاً واسعة لتطوير الأعمال بالنسبة للمستثمرين في محلات البيع ضمن المركز، وإنما يكرّس تجارب ومعايير جديدة في عالم التسوّق بالنسبة للسكان المحليين، ومن هنا سوف نحرص على إدارة المركز بأسلوب فعّال وحيوي يرتكز بشكل أساسي على تعزيز رضى العملاء وتلبية كافة متطلباتهم".

تمّ تأسيس "أم زد سنتر" في العام 1970، ويحقق إجمالي عائدات تزيد على 34,9 مليون درهم (7,4 ملايين يورو) سنوياً، ويضم أكثر من 120 محلاً للمبيعات يتمّ استخدامها من خلال عقود تأجير لمدة 5 سنوات، من قبل نخبة من الشركات العالمية وأصحاب أبرز العلامات التجارية في العالم، وفي مقدمها: "أتش أند أم"، "وول وورثز"، إضافة إلى "ماكدونالدز"، "سيتي بنك"، "دويتشه بنك"، "تي-بانكت" و"ليدل أند ريوي".

"مشاريع": مبادرة لتعزيز التواصل بين شركاتها



عبد العزيز السركال

أطلقت شركة مشاريع الذراع الاستثمارية لشركة دبي للاستثمار، مبادرة ستراتيجية ترمي إلى الارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة إلى مجموعة الشركات التابعة لها والبالغ عددها 14 شركة. وتعدّ هذه الخطوة الأولى من نوعها لشركة إقليمية خاصة تسعى من خلالها إلى توثيق التعاون بين شركاتها المتنوعة بهدف تعزيز مستويات أداء هذه الشركات بما يضمن عوائد عالية.

ويقول العضو المنتدب لـ"مشاريع" **عبد العزيز السركال** "إن المبادرة تهدف إلى الارتقاء بمستوى الأداء ومردوده على الشركات، وهي تعدّ منصة مثالية تقوم على تعزيز التواصل المتبادل بين شركاتنا المتعددة من خلال مشاركة الخبرات وتسليط الضوء على مواطن القوة والضعف في أداء هذه الشركات".

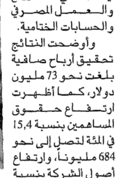
وتتضمن قائمة "مشاريع" عدداً من الشركات التابعة من بينها: الإمارات ديستريكت كولينج-إيمكول، شركة الإمارات للمتفجرات، مصنع الإمارات للسحب، مصنع الإمارات التكنولوجي والمعملي-لابتك، خدمات الخليج الفورية، شركة الخليج للمفاتيح الكهربائية والديناميكية، معادن الخليج الفنية، لايتك للصناعة، مترو فايل الإمارات العربية المتحدة، الوطنية لصناعة الأحجار العازلة-انسولايت، ثيرموست تكنولوجيز، شركة الإمارات للمواد الإسمنتية العازلة، وسيسكوم الإمارات.

زيادة رأس مال الشركة العربية للاستثمار

وافقت الجمعية العامة العادية للشركة العربية للاستثمار على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح على الدول المساهمة في الشركة مقدارها 22,5 مليون دولار أي بنسبة 5 في المئة من رأس مال الشركة المدفوع.

كما وافقت على التوصية بزيادة رأس المال المصرّح به من 500 إلى 600 مليون دولار وزيادة رأس المال المدفوع من 450 إلى 500 مليون دولار عن طريق رسملة مبلغ 50 مليوناً من الأرباح المستبقاة وإصدار 50 ألف سهم يتمّ توزيعها على الدول المساهمة حسب مساهمة كل منها في رأس المال المدفوع.

وانعقدت الجمعية في الرياض برئاسة **د. محمد بن سليمان الجاسر**، نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ورئيس مجلس إدارة الشركة وبحضور ممثلي الدول الأعضاء، وقد تمّ استعراض تقرير مجلس الإدارة عن نشاط الشركة خلال العام 2005 في مجالَي المشاريع والعمل المصرفي والحسابات الختامية.



د. محمد بن سليمان الجاسر

وأوضحت النتائج تحقيق أرباح صافية بلغت نحو 73 مليون دولار، كما أظهرت ارتفاع حقوق المساهمين بنسبة 15,4 في المئة لتصل إلى نحو 684 مليوناً، وارتفاع أصول الشركة بنسبة 18,8 في المئة لتصل إلى نحو 3,065 ملايين دولار. وبلغت نسبة كفاية رأس المال 40 في المئة. كما حققت الشركة معدل عائد جيداً على حقوق المساهمين خلال العام بلغ نحو 11,9 في المئة، فيما بلغ العائد على الموجودات نحو 2,6 في المئة.

محمد المصري رئيساً لاتحاد الغرف المصرية



محمد عبدالفتاح المصري



أحمد الوكيل



إبراهيم أبوالعيون

تمّ انتخاب **محمد عبدالفتاح المصري** رئيساً لاتحاد الغرف التجارية في مصر خلفاً للرئيس السابق **خالد أبوإسماعيل**، كما انتخب **أحمد الوكيل** نائباً أول للرئيس، و**إبراهيم أبوالعيون** نائباً ثانياً. وقد جرى ذلك خلال يونيو الماضي بناء لدعوة من المهندس **رشيد محمد رشيد** وزير التجارة والصناعة في مصر، حيث عقد مجلس إدارة الاتحاد العام للغرف التجارية اجتماعاً بحضور عدد كبير من الأعضاء.

وأعلن الرئيس الجديد **محمد المصري** أنّ مجلس الاتحاد سوف يتابع مسيرة الإنجازات التي تحققت خلال قيادة **خالد أبوإسماعيل** للمجلس السابق، مع إعطاء أولوية لعدد من القضايا التي تتطلبها المرحلة المقبلة وأهمها تحديث القطاع التجاري ورفع وتيرة التبادل التجاري العربي البيني، وتنمية التجارة مع البلدان الأفريقية، وجذب الاستثمارات إلى القطاع لخلق فرص العمل.

وأعلن **المصري** أنه سيتمّ تكريم قادة الغرف السابقين تقديراً لما قدّموه من جهود واهتمام لتحقيق ما تمّ إنجازه.

"الأولى مصر" تحالف استثماري مصري سعودي

وقّعت مصر والسعودية مذكّرة تفاهم لإنشاء شركة مصرية سعودية مشتركة تعمل في مجال التنمية والاستثمار العقاري في مصر.

حضر توقيع المذكّرة رئيس مجلس الوزراء المصري **د. أحمد نظيف** ووقّعها عن الجانب المصري رئيس البنك الأهلي **حسين عبد العزيز** ورئيس البنك التجاري الدولي **هشام عز العرب**، وعن الجانب السعودي الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة الأولى للتطوير **عايض القحطاني** ورئيس مجلس إدارة شركة نعيم القابضة للإستثمارات **د. عبد الرحمن الحسيني**.

وأطلق على التحالف السعودي المصري اسم "الأولى مصر" ويبلغ رأس مال الشركة المدفوع 500 مليون جنيه سيتمّ تمويله مناصفة بين الجانبين.

ورحّب **نظيف** بولادة "الكيان" الجديد معتبراً انه يعكس الثقة في السياسة الاقتصادية المصرية وما حققته الاصلاحات الاقتصادية في جذب الاستثمارات المحليّة والعربية والعالمية خصوصاً في مجال الاستثمار العقاري.

من جانبه، أوضح **القحطاني** أن الشركة الجديدة سوف تبدأ باكورة أعمالها بمشاريع ستراتيجية ذات بعد اجتماعي وهو تطوير العشوائيات في مختلف محافظات الجمهورية بدءاً بالقاهرة في ظل مخطط شامل.

بدوره، اعتبر **عبد العزيز** أن التحالف الجديد سيدعم السوق العقارية المصرية من خلال مشاريع ستراتيجية ستركّز على تطوير العشوائيات وإنشاء حي جديد للسفارات.

"المركز المالي" الكويتي: اهتمام ستراتيجي بالسوق القطرية

أعلن المركز المالي الكويتي "المركز" أنّ شركة دلالة القطرية للوساطة المالية اختارته وكيلاً معتمداً لها في الكويت لاستقبال طلبات بيع أسهم مصرف الريان القطري في سوق الدوحة للأوراق المالية.

ويرى المدير العام لـ "المركز" مناف الهاجري أنّ إدراج مصرف الريان له أهمية خاصة على الساحتين الكويتية والخليجية. ويقول إنّ الدور المناط بـ "المركز" كوكيل بيع يحتّم عليه إدارة الأمور المعلوماتية واللوجيستية المرتبطة بهذه العملية من حيث توفير جميع التجهيزات والاستعدادات التي من شأنها أن تُسهل عملية استلام طلبات البيع وتجهيزها للمساهمين الراغبين في البيع.

ويقول **الهاجري**: "إنّ "المركز" يولي اهتماماً ستراتيجياً بالسوق القطرية الواعدة، ترجم بحصوله على موافقة مركز قطر المالي لافتتاح مكتب في الدوحة، ليكون "المركز" أول شركة كويتية تحصل على هذه الموافقة". ويتابع: "إنّ "المركز" بات يلعب دوراً حيوياً في قطاع الخدمات المالية القطري عبر تقديم خدمات استشارية واسعة ومتنوّعة في مجالي إدارة الأصول والاستثمارات، بما في ذلك في مجالي العقار والطاقة. وهو يُعرف اليوم أيضاً بدوره المهم في ابتكار الحلول التقليدية والإسلامية التي ترضي جميع الاحتياجات المالية والاستثمارية للمؤسسات".


مناف الهاجري

ويعتبر **الهاجري** أنّ اختيار "المركز" من قبل شركة دلالة القطرية للوساطة المالية "ما هو إلاّ تعبير عن مدى الثقة المتنامية لدى المؤسسات المالية الخليجية بمكانة "المركز" وملاءته للقيام بهذه المهمة، والتي تعتبر الأولى من نوعها في الكويت، ومن شأنها أن تسهل عمليات البيع للمستثمرين الكويتيين من دون الحاجة إلى التواجد الفعلي في الدوحة".

يشار إلى أنّ مصرف الريان القطري، الذي تأسس أواخر العام 2005، برأس مال 7,5 مليارات ريال قطري، طرح ما يعادل 55 في المئة من رأس ماله للاكتتاب العام، خصص 20 في المئة منها لاكتتاب مواطني دول مجلس التعاون الخليجي.

ويتوقع أن يباشر المصرف، المصنّف كبنك إسلامي، عملياته في النصف الثاني من السنة المالية الحالية، بعد أن تمّ إدراج أسهمه في سوق الدوحة للأوراق المالية، وقد بلغت قيمته الرأسمالية في نهاية العام 2005 ما يعادل 317,2 مليار ريال قطري.

إطلاق شركة كي جي أل لوجيستيك

أطلقت شركة رابطة الكويت والخليج للنقل رسمياً شركة "كي جي أل لوجيستيك" المتخصصة في الشحن والتخزين والمناولة والتخليص الجمركي والتوزيع وغيرها من الخدمات اللوجيستية. وأشار رئيس مجلس إدارة شركة رابطة الكويت والخليج للنقل **سعيد دشتي** إلى أن الرابطة احتفظت بملكية 40 في المئة من الشركة الجديدة في حين أن النسبة المتبقية والتي تبلغ 100 مليون سهم تمّ بيعها على طريقة الاكتتاب الخاص بقيمة 315 فلساً للسهم الواحد.

في المقابل، اوضح الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة كي جي أل لوجيستيك **داني حرفوش** أن الشركة تقدّم مجموعة من الخدمات للسوقين المحلية والعالمية، بالإضافة الى تقديم الخدمات الاستشارية في صناعة الخدمات اللوجيستية. وأضاف "ترتكز الرؤية المستقبلية للشركة وخططها التوسعية على افتتاح مكاتب تمثيلية ومخازن في بلدان عدة ذات أهمية ستراتيجية"، مشيراً إلى الاتفاقية التي عقدتها الشركة مع شركة "منهاتن اسوشيت" العالمية والرائدة في تطوير أنظمة إدارة المخازن والمخزون وذلك لتقديم أفضل الخدمات اللوجيستية للعملاء.

إدراج "المشاريع المتحدة للخدمات الجوية" في بورصة الكويت

أعلنت شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية، وهي إحدى الشركات التابعة لشركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو)، والمتخصصة في مجال الـ B.O.T، عن إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية.

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة والرئيس التنفيذي **ماجد عيسى العجيل** إنّ إدراج أسهم الشركة يُعدّ خطوة جديدة تضاف إلى الإنجازات التي حققتها الشركة منذ تأسيسها في العام 2000، حيث انطلقت كشركة متخصصة في تقديم الخدمات الأرضية للطائرات، وعقد الإتفاقيات الخاصة بالخدمات الأرضية.

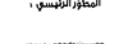

ماجد عيسى العجيل

ويضيف بأنّ الشركة تلعب دوراً مهماً في مشاريع الـ B.O.T حيث بدأت نشاطها في هذا المجال من خلال إنشاء مبنى السوق التجارية ومواقف السيارت التابعة له في مطار الكويت الدولي، كما أنها بصدد الانتهاء من 3 مشاريع جديدة بكلفة تبلغ نحو 30 مليون دولار تمّ تنفيذها وفق نظام الـ B.O.T، وهي مشروع مركز تنمية الطفل "ديسكفري"، مشروع فندق المطار الجديد ومشروع مبنى المطار الخاص، الذي تملك شركة المشاريع المتحدة نسبة 91 في المئة منه.

يذكر أنه تم رفع رأس مال الشركة من 4 إلى نحو 7,5 ملايين دينار في العام 2005، في حين بلغ إجمالي موجوداتها نحو 32 مليون دينار.

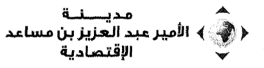












مدينة
الأمير عبد العزيز بن مساعد
الإقتصادية

"بروج 2": مشروع التوسعة يكتمل خلال العام 2010

أعلنت شركة بروج أن العمل في مشروع توسعة مصنعها الواقع في منطقة الرويس في أبو ظبي تسير وفق جداولها المحددة حيث يتوقع الانتهاء منه خلال منتصف العام 2010.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة أبو ظبي للدائن البلاستيكية المحدودة "بروج" **هاري بوكت** أن مشروع "بروج 2" سيتيح زيادة الطاقة الإنتاجية بمعدل ثلاثة أضعاف. كما سيشجع على توسيع قاعدة نشاطات الشركة ويساعدها على تلبية مختلف احتياجات الأسواق المتنامية في الشرق الأوسط وآسيا.

ويوضح الرئيس التنفيذي لشركة "بروج برايفت ليمتد" **هوبرت بوشنر** أن "تنامي الطلب على منتجات الشركة البلاستيكية يعكس حجم النمو الاقتصادي. ونلتزم بتوفير مواد تساعد على تقديم منتجات تسهم في تطوير الحياة اليومية لكافة شرائح المجتمع، الأمر الذي يأتي في صلب رؤيتنا المتمثلة بشعار "نشكل المستقبل بالبلاستيك"".

ويتكون مشروع "بروج 2" من وحدة لتكسير الـ"إيثان" بسعة إنتاجية تبلغ 1,4 مليون طن سنوياً من "الإيثيلين"، إضافة إلى أكبر وحدة في العالم لتحويل الـ"أوليفين" بطاقة إنتاجية تصل إلى 752 ألف طن. كما سيضم المشروع وحدتين لتصنيع الـ"بولي بروبيلين بورستار المعزز" بطاقة إنتاجية إجمالية تبلغ 800 كيلو طن سنوياً، في حين تنتج وحدة الـ"بولي إيثيلين بورستار المعزز" نحو 540 ألف طن سنوياً.

من اليسار: نائب الرئيس التنفيذي لشركة بروج برايفت ليمتد جمال الرمحي، هوبرت بوشنر، جون ويبستر مدير العلاقات العامة، عادل خليفة البوعينين نائب رئيس مشروع "بروج 2"

ومنذ إنشاء مصنعها في الرويس خلال العام 2001، أصبحت شركة "بروج" أحد أبرز موفري الحلول والمنتجات البلاستيكية عالية القيمة المخصصة لإنتاج تطبيقات حديثة في قطاعات أنابيب نقل المياه والغاز وكابلات الطاقة والاتصالات والتغليف المتطور والمعدات الطبية وقطع السيارات. وساهم هذا التطور في رفع عائدات الشركة السنوية لتصل إلى 860 مليون دولار خلال العام 2005.

تأسست "بروج" خلال العام 1998 كاستثمار مشترك بين شركة بترول أبو ظبي الوطنية "أدنوك" وشركة "بورياليس"، أكبر منتجي مادة الـ"بولي أوليفين" في أوروبا.

مجموعة شرف: 4 مصانع في مدينة دبي الصناعية



خالد المالك

كشفت مجموعة شرف- الإماراتية، عن خطط لتأسيس 4 مصانع لإنتاج المواد الخرسانية ومنتجات الألمنيوم والديكور، وذلك في مدينة دبي الصناعية، على مساحة 1,6 مليون قدم مربع، وباستثمارات تفوق 300 مليون درهم.

أعلن ذلك رئيس المجموعة **شرف الدين شرف** إثر التوقيع على 4 اتفاقيات مع مدينة دبي الصناعية، ممثلة بنائب الرئيس لقطاعي الصناعة والمعرفة في شركة تطوير **خالد المالك**؛ وستقوم المجموعة، بموجب هذه الاتفاقات، بتأسيس وحدات إنتاجية مرتبطة بقطاع المقاولات في 3 مناطق ضمن مدينة دبي الصناعية هي: منطقة تصنيع المعادن الثقيلة، منطقة ورش العمل ومنطقة المنتجات المعدنية.



شرف الدين شرف، مع عدد من أركان المجموعة

ويقول **شرف**: "تشهد مجموعة شرف توسّعاً كبيراً ونمواً سريعاً في أعمالها في مختلف القطاعات الصناعية، حيث تعمل على دعم وتلبية احتياجات السوق المتزايدة لمنتجات قطاع البناء. وتخطط المجموعة لتأسيس عدد من المشاريع الحيوية انطلاقاً من مدينة دبي الصناعية، تتعلق بصناعات الخرسانة المخلوطة الجاهزة للاستعمال، القوالب الإسمنتية، أعمال الديكور، إضافة إلى تأسيسها شركة سوميك **شرف** ذات المسؤولية المحدودة لتصنيع الألمنيوم والواجهات الزجاجية، وهي تعمل أيضاً على تجهيز مصنع جبل علي للخرسانة المخلوطة الجاهزة للاستعمال، إضافة إلى مصنع جبل علي للقوالب الإسمنتية في مدينة دبي الصناعية".

ويرحّب **خالد المالك** بمجموعة شرف، مؤكداً استعداد مدينة دبي الصناعية توفير "تشكيلة متكاملة من الخدمات التي تتيح لها إنجاز عملياتها على أكمل وجه، بما في ذلك الأراضي اللازمة لعمليات التصنيع، البنى الأساسية الحديثة والمتطوّرة، ومختلف التسهيلات والمرافق الأخرى".

يذكر أنّ شركة تطوير، التي تأسست في ديسمبر 2005، تتولى إدارة وتشغيل مدينة دبي الصناعية، إضافة إلى عدد من الشركات الأخرى التابعة لـ"دبي القابضة".

من جهة أخرى، أعلنت شركة جبل علي للإسمنت "JAC" عن تعيين **يوسف شرف** كأول مدير تنفيذي لها. ويشغل **شرف** أيضاً منصب مدير تنفيذي لشركة شرف للصناعات، ذراع "مجموعة شرف" في مجال الصناعة.

ويحمل **شرف** شهادة في الهندسة البترولية من جامعة Tulsa الأميركية، ويمتلك خبرة تصل إلى 12 عاماً تولى خلالها مناصب إدارية عدة. وكونه أحد أعضاء مجلس إدارة شركة جبل علي للإسمنت، ساهم **شرف** في تطوير ستراتيجية الشركة وتفعيل أدائها خلال السنوات الماضية.



طغت على جذوع فاكهتنا النكهة التركية الفريدة

نملك في بلدان، مثل تركيا، مركزاً لتحويل الزيت النباتي إلى زبدة كاكاو ومواد غذائية أخرى تستخدم في مختلف المنتجات الغذائية مثل البقلاوة وكوينز نيست (عش الملكة) حيث تتم تغطيتها بطبقة من الشحم (الدهن الحر) المستخلص من زيت النخيل الاستوائي من أجل تزويد الأغذية بالنكهة التركية المعروفة.

وحيث ان "فيلدا" FELDA ملتزمة التزاماً كاملاً بتحسين معيشة ملايين سكان المناطق الريفية، فإنها تعتبر أكبر منظمة لإنتاج زيت النخيل في العالم.

ومن الجدير بالذكر أن "فيلدا" معتمدة من قبل البنك الدولي، كونها أكثر برامج المستوطنات نجاحاً في العالم، بينما تواصل "فيلدا" سعيها الدائم نحو توفير زيت نخيل مستدام من الناحية البيئية للكثير من المنتجات المتنوعة التي يستخدمها الملايين من البشر يومياً.

لقد مضى علينا في "فيلدا" أكثر من نصف قرن ونحن نشارك العالم هذه المنتجات.



د.ناصر السعيدي رئيساً للشؤون الإقتصادية في مركز دبي المالي العالمي

تولّى د.ناصر السعيدي رئاسة الشؤون الاقتصادية في سلطة مركز دبي المالي العالمي، حيث سيقدّم المشورة في القضايا الستراتيجية الاقتصادية التي تواجه المنطقة وأسواقها المالية، كما أنه سوف يسهم مع فريق العمل في المركز في وضع رؤية مستقبلية وخطة ستراتيجية للمركز وتطوير البنية التحتية لأسواقه المالية، بما يخدم التنمية المالية والاقتصادية في المنطقة. وسوف تشمل مسؤوليات د.السعيدي تعزيز الشراكات الحالية وتطوير شراكات جديدة على المستويات المحلية والإقليمية والدولية مع مؤسسات مالية دولية وإقليمية.

وقد رحّب مدير عام سلطة مركز دبي المالي العالمي د.عمر بن سليمان بانضمام د.السعيدي إلى سلطة مركز دبي المالي العالمي، واصفاً إياه بـ"المرجع في الاقتصاد الدولي وله مساهماته الكبيرة في وضع السياسات الاقتصادية في العديد من مناطق العالم".

من جانبه يقول د.السعيدي: "يُعتبر مركز دبي المالي العالمي نموذجاً متكاملاً لمركز مالي متطوّر يتمتّع بجميع المقوّمات الكفيلة بجذب الشركات العالمية، بما في ذلك بنيته التحتية المتينة وقوانينه وأنظمته ذات المستوى العالمي وبورصته المالية العالية الكفاءة، مما يكسبه بُعداً ستراتيجياً لتنمية الاقتصاد الإقليمي والدولي".


د.ناصر السعيدي

وكان د.السعيدي شغل سابقاً منصب وزير الاقتصاد والتجارة ووزير الصناعة في لبنان ما بين 1998 و2000، كما شغل منصب النائب الأول لحاكم مصرف لبنان لولايتين متتاليتين منذ العام 1993 وحتى 2003، وهو عضو في لجنة الأمم المتحدة لسياسات الإنماء (UNCDP)؛ كما يشارك حالياً في رئاسة منتدى حوكمة الشركات التابع لمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويتولّى مهام المدير التنفيذي لمعهد حوكمة الشركات الذي يهدف إلى مساعدة دول وشركات المنطقة على تطوير وتطبيق أسس صحيحة تتكامل مع المعايير العالمية للإفصاح والشفافية وحوكمة الشركات.

المجموعة المالية - هيرمس تغييرات في الهيكل الإداري

أجرت المجموعة المالية – هيرمس تغييرات في بنية المؤسسة لمواكبة ستراتيجية التوسع الإقليمية.

وسيقود حسن هيكل نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي خطط التوسع الإقليمي، حيث يحل محل مصطفى عبد الودود كرئيس تنفيذي مؤقت في الإمارات، ويواصل تعزيز حضور الشركة في السعودية ولبنان.

حسن هيكل

وفي إطار التغييرات، انتقل رمزي زكي المدير المالي للمجموعة إلى السعودية ليقود الانطلاقة في أسواق المملكة. وكان انضم إلى المجموعة منذ مارس الماضي شاين ايليوت كرئيس تنفيذي للعمليات.

ويقول حسن هيكل: "منذ أن أصبح للمجموعة حضور إقليمي فعلي نشهد نمواً مستمراً على المستويين المالي والتشغيلي، وهذا النمو يتطلب منا إعادة تركيز مواردنا في المنطقة بحيث نتمكن من مواصلة توسعنا القوي".

شرين شلبي رئيساً تنفيذياً لمجلس إدارة "رسملة"

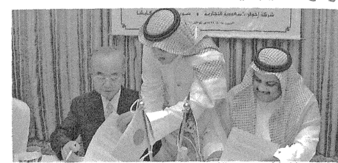
عيّنت شركة رسملة للاستثمار القابضة شرين شلبي في منصب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي.

وقبل التحاقه بـ"رسملة"، تنقّل شلبي بين مناصب عدة في شركة أكسنتشر لأكثر من 20 عاماً بينها: منصب الشريك المسؤول عن أسواق المال، والشريك المسؤول عن عمليات دمج الشركات وإستملاكها ومشاريع رؤوس الأموال ذات المخاطر في كل من أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والهند. كما كان عضواً في لجنة أكسنتشر التنفيذية ومجلسها القيادي الدولي، إضافة إلى كونه عضواً رئيسياً في لجنة أكسنتشر للإستثمار التي تدير صندوقاً قيمته مليار دولار.


علي الشهابي، مؤسس "رسملة" للاستثمار ورئيسها التنفيذي وشرين شلبي، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي الجديد

وتعتبر "أكسنتشر" أكبر شركات الاستشارات الاستثمارية في العالم وتبلغ قيمتها السوقية 30 مليار دولار.

شراكة بين "اخوان" السعودية وشركة يابانية



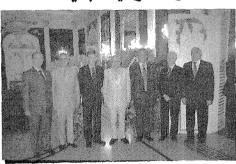
الشيخ فهد بن محمد النويصر وكوغوتشي نوري يوكي خلال التوقيع

تشهد المملكة العربية السعودية إطلاق حزمة من المشروعات التنموية العملاقة في قطاعات المياه وتحليتها ومشروعات الصرف الصحي وتدوير المياه المبتذلة باستثمارات كبيرة تتجاوز 100 مليار دولار على مدى السنوات العشرين المقبلة. وفي هذا السياق، وقّعت شركة إخوان السعودية ممثّلة برئيسها التنفيذي الشيخ **فهد بن محمد النويصر** اتفاقية شراكة ستراتيجية مع شركة سويدو **كيكو كياشا** اليابانية ممثلة برئيس مجلس إدارتها **كوغوتشي نوري يوكي** بهدف إنشاء شركة جديدة باسم "سويدو كيكو - الشرق الأوسط"، على أن يتولى **النويصر** رئاسة مجلس إدارة الشركة الجديدة.

ويوضح **النويصر** أن الشركة العالمية الجديدة تعنى بالشؤون الهندسية والإنشائية في مجالات تحلية المياه والصرف الصحي وإعادة استخدام مياه الصرف الصحي والصناعي بعد معالجتها، مشيراً إلى أن شركته تتوقّع تنفيذ مشروعات البنية التحتية في مجالات تحلية المياه والصرف الصحي وتدوير مياه المصانع ومعالجتها في المملكة بإجمالي مليار ريال في السنوات الخمس المقبلة.

في المقابل، نوّه **كوغوتشي نوري يوكي** بتوقيع الاتفاقية الستراتيجية مع شركة إخوان السعودية التجارية للدخول في مشروعات ضخمة تعزز من قدرات الاقتصاد السعودي الذي يشهد نقلة نوعية هائلة في مختلف المشروعات الاقتصادية التنموية. وأكّد أن شركته تطبّق أحدث الوسائل العالمية في مجال عملها مما أهّلها أن تتبوأ مكانة بارزة على مستوى العالم لاستخدامها الأنظمة العالمية المتطورة.

شركة ابن زهر تطرح مستحضرات دوائية جديدة



صائب نحاس يتوسط د. جمال الصالح والسفير بيتر فورد، د. ربيع أخوان، د. هشام الكسم، د. إيلي فرح ود. جو حداد

أعلنت شركة ابن زهر للصناعات الصيدلانية عن طرحها مجموعة جديدة من المستحضرات الدوائية في الأسواق السورية، وذلك بترخيص من شركة غلاكسو سميث كلاين البريطانية. وأقامت الشركة في المناسبة حفل عشاء حضرته معاونة وزير الصحة السوري والأمين العام للمجلس العلمي للصناعات الدوائية د. **منى قطيني**، والسفير البريطاني في دمشق **بيتر فورد**، إلى جانب عدد من مسؤولي القطاع الصحي والدوائي، ونقباء الأطباء والصيادلة في دمشق وريفها، ومدراء المشافي، ونخبة من الأطباء.

ويشير رئيس مجلس إدارة ابن زهر **صائب نحاس** إلى أنّ النجاحات التي حققتها الشركة كانت نتيجة تطبيق أعلى مستويات الدقّة والرقابة النوعية المعتمدة عالمياً، وبالتالي طرح مستحضرات عالية الجودة والفعالية.

وألقى نائب الرئيس لمنطقة الخليج والشرق الأوسط في شركة غلاكسو سميث كلاين **د. جمال صالح** كلمة أكّد فيها على رغبة الشركة في استمرار وتعزيز التعاون مع شركة ابن زهر.

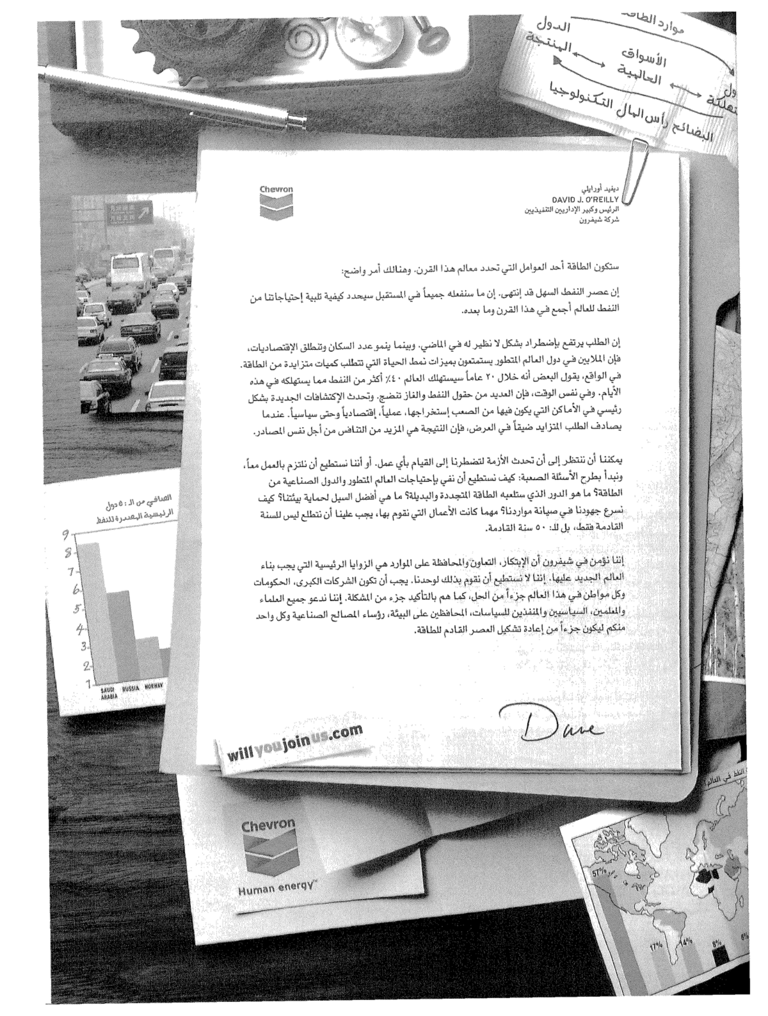
"حديد الراجحي" التوسع المدروس

اطلقت حديد الراجحي شعارها الجديد "لوطن من حديد" خلال حفل اقامته في الرياض، برعاية رئيس مجلس ادارة شركة عبد العزيز الراجحي واولاده، **محمد بن عبد العزيز الراجحي**، حضره مسؤولو الشركة وعملاؤها وعدد من المكاتب الهندسية الاستشارية، الى جانب شركات المقاولات العاملة في المملكة.

وخلال المؤتمر الصحفي المرافق للحفل، أشار رئيس الشركة **عبد الرحمن الراجحي** الى "اننا اذ نقوم بالتوسع المدروس من خلال مشاريعنا الجديدة، وعلى رأسها مشروع انتاج كتل حديد الصلب في جدّه الذي بلغت تكاليفه الاستثمارية نحو مليار ريال سعودي، لنؤكد اننا بذلك سنكون رقماً صعباً ومؤثراً في الصناعات الحديدية، ليس على مستوى المملكة فحسب، بل على مستوى المنطقة".

ثم تحدث نائب الرئيس لعمليات التشغيل في جدّه **خالد السليماني** فقدم موجزاً عن المرحلة التي وصل اليها المشروع المذكور، تلاه نظيره في الرياض **مهدي القحطاني** الذي تطرق في كلمته الى حرص حديد الراجحي على معايير الجودة لمطابقة المقاييس العالمية، في حين تناول نائب الرئيس للعمليات التجارية **رائد الراجحي** مسيرة الشركة في التقدم والتطور مستعرضاً ابرز الانجازات لا سيما الوصول الى طاقة انتاجية للحديد التجاري تبلغ حالياً 250 الف طن سنوياً، بعد ان كانت 6 آلاف طن العام 1984.

إشارة الى أن مشروع انتاج كتل حديد الصلب في جدّه ستبلغ طاقته الانتاجية 850 الف طن سنوياً، ومن المتوقع ان يبدأ الانتاج بعد أشهر قليلة.



موارد الطاقة
الدول
المنتجة
الأسواق
العالمية
البضائع رأس المال التكنولوجيا
Chevron
ديفيد أورايلي
DAVID J. O'REILLY
الرئيس وكبير الإداريين التنفيذيين
شركة شيفرون
ستكون الطاقة أحد العوامل التي تحدد معالم هذا القرن. وهنالك أمر واضح:
إن عصر النفط السهل قد إنتهى. إن ما سنفعله جميعاً في المستقبل سيحدد كيفية تلبية إحتياجاتنا من النفط للعالم أجمع في هذا القرن وما بعده.
إن الطلب يرتفع بإضطراد بشكل لا نظير له في الماضي. وبينما ينمو عدد السكان وتنطلق الإقتصاديات، فإن الملايين في دول العالم المتطور يستمتعون بميزات نمط الحياة التي تتطلب كميات متزايدة من الطاقة. في الواقع، يقول البعض أنه خلال ٢٠ عاماً سيستهلك العالم ٤٠٪ أكثر من النفط مما يستهلكه في هذه الأيام. وفي نفس الوقت، فإن العديد من حقول النفط والغاز تنضج. وتحدث الإكتشافات الجديدة بشكل رئيسي في الأماكن التي يكون فيها من الصعب إستخراجها، عملياً، إقتصادياً وحتى سياسياً. عندما يصادف الطلب المتزايد ضيقاً في العرض، فإن النتيجة هي المزيد من التنافس من أجل نفس المصادر.
يمكننا أن ننتظر إلى أن تحدث الأزمة لتضطرنا إلى القيام بأي عمل. أو أننا نستطيع أن نلتزم بالعمل معاً، ونبدأ بطرح الأسئلة الصعبة: كيف نستطيع أن نفي بإحتياجات العالم المتطور والدول الصناعية من الطاقة؟ ما هو الدور الذي ستلعبه الطاقة المتجددة والبديلة؟ ما هي أفضل السبل لحماية بيئتنا؟ كيف نسرع جهودنا في صيانة مواردنا؟ مهما كانت الأعمال التي نقوم بها، يجب علينا أن نتطلع ليس للسنة القادمة فقط، بل لل: ٥٠ سنة القادمة.
إننا نؤمن في شيفرون أن الإبتكار، التعاون والمحافظة على الموارد هي الزوايا الرئيسية التي يجب بناء العالم الجديد عليها. إننا لا نستطيع أن نقوم بذلك لوحدنا. يجب أن تكون الشركات الكبرى، الحكومات وكل مواطن في هذا العالم جزءاً من الحل، كما هم بالتأكيد جزء من المشكلة. إننا ندعو جميع العلماء والمعلمين، السياسيين والمنفذين للسياسات، المحافظين على البيئة، رؤساء المصالح الصناعية وكل واحد منكم ليكون جزءاً من إعادة تشكيل العصر القادم للطاقة.
Dave
willyoujoinus.com
الصافي من الـ ٥ دول
الرئيسية المصدرة للنفط
9
8
7
6
5
4
3
2
1
SAUDI ARABIA
RUSSIA
NORWAY
57%
17%
14%
8%
6%
Chevron
Human energy™



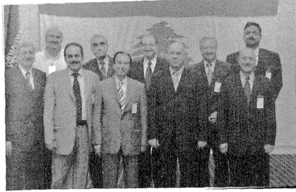
تأسيس مجلس العمل والاستثمار اللبناني في السعودية

بهدف تعزيز العلاقات بين رجال الأعمال اللبنانيين والسعوديين، تمّ الإعلان مؤخراً عن إنشاء مجلس العمل والاستثمار اللبناني في السعودية.

ويقول القائم بأعمال السفارة اللبنانية في المملكة **علي الغزاوي** أنّ "إنشاء المجلس كان ثمرة تفاعل وتحاور وتبادل آراء وسبر أغوار لكثير من التجارب المماثلة". وهو يلفت إلى مصادقة الدول الخليجية الست على اتفاقية إقامة منطقة تجارة حرة بين لبنان ودول مجلس التعاون، والتي سوف تدخل حيّز التنفيذ اعتباراً من تاريخ 1/7/2006، مُنوّهاً بأهمية هذه الاتفاقية للبنان، وتأثيرها الإيجابي على انطلاقة مجلس العمل والاستثمار اللبناني في السعودية خصوصاً.

انتخاب الهيئة الإدارية

وبعد أيام على إطلاقه، اجتمعت الهيئة العامة للمجلس وانتخبت الهيئة الإدارية على النحو التالي: **محمد شاهين** (رئيساً)، **فادي قاصوف** (نائباً للرئيس)، **غسان حمية** (أميناً للسر)، **محمود إبراهيم** (أميناً للصندوق)، **حسن حطيط** (مراقباً مالياً)، **بطرس يونس** (مفوضاً لدى الجهات الرسمية)، وعضوية كلٍّ من: **معروف حيدر، عبد الكريم ميقاتي، فضلو توما، باسم مخول، رياض مرتضى، وعمر حمزه.**



من اليمين في الصف الأمامي: بطرس يونس، علي الغزاوي، محمد شاهين، حسن حطيط ومحمود إبراهيم؛ وفي الصف الثاني: غسان حمية، فادي قاصوف، وليد زيدان، معروف حيدر وفادي بدوي

ويقول **محمود إبراهيم**، مدير عام شركة خدمات التشطيب للمقاولات (Finest)، وأمين الصندوق: "إنّ العمل على إنشاء المجلس بدأ منذ 3 سنوات"، مشيراً إلى أنّ الهيئة سوف تقوم قريباً بزيارات إلى مختلف مناطق المملكة، "بهدف تعريف رجال الأعمال اللبنانيين بأهداف وخطة عمل المجلس، وتفعيل دوره ليشمل أوسع شريحة منهم".

وتتلخص أهداف المجلس بالمساهمة في تفعيل وتعزيز العلاقات بين المنشآت اللبنانية وبينها والمنشآت السعودية الخاصة، وبين رجال الأعمال من كِلا الجانبين، وكذلك تفعيل وتعزيز العلاقات بين أصحاب الأعمال والمستثمرين اللبنانيين المقيمين في السعودية، وبينهم وبين نظرائهم في لبنان وبقية دول العالم.

شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية: طعم الطبيعة ونضارة الإنتاج

تتميز شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية باستخدام المواد الطازجة دائماً في جميع منتجاتها. فهي تزرع في أرضها، وتحصد، وتصنع، ثم تعمل على تسويق منتجاتها وبيعها في جميع مناطق المملكة العربية السعودية، إضافة إلى تصدير بعضها إلى دول الجوار.

إن النجاح الذي حققته "الشركة العربية للتموين والتجارة – أسترا" تحت إشراف أفضل الخبرات الفنية والعلمية في المملكة، حملها على تطوير هذه التجربة لتؤسس في العام 1996 شركة إنتاجية تابعة لها هي "شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية"، لإنتاج المخللات على أنواعها، المربيات والمرملاد، أصابع البطاطس المجمدة، الخضار المجمدة، وجديدها الخضار الطازجة المقطعة.

وتمّ تجهيز الشركة الجديدة، في منطقة تبوك شمال غرب المملكة العربية السعودية، بأحدث المعدات والتجهيزات بشكل يراعي التطور التكنولوجي، ويضمن سلامة الإنتاج وجودته ويحافظ على مكوناته الغذائية الطبيعية.

وإلى ذلك، عمدت الشركة إلى تعبئة معظم منتجاتها في عبوات شفافة تظهر المنتج على حقيقته وتؤمن سهولة تداوله ومناولته. وبذلك كان للشركة تميّز كبير أكسب علاماتها التجارية "قلب الطبيعة" (Heart of Nature) و"كونتري غاردنز" (Country Gardens) السمعة الطيبة.

وتمتاز منتجات "شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية" بتنوع يلبي متطلبات المستهلكين على تباين أذواقهم وتعدد متطلباتهم في سوق المملكة. وتخضع كافة منتجات الشركة لإجراءات فحص مشددة ومراقبة دقيقة خلال عمليات التصنيع، بإشراف مهندسين متخصصين وفنيين مدربين، مع متابعة مستمرة للمنتجات خلال فترة وجودها في السوق، ما أمكن للشركة ضمان بقاء إنتاجها الطيب المذاق والغني بعناصره الغذائية، ناهيك عن خلوها من أي تلوث كيميائي أو جرثومي، وذلك وفقاً للمواصفات والمقاييس العلمية والمعتمدة من هيئة المواصفات والمقاييس السعودية. وقد حصلت الشركة في العام 2002 على شهادة الايزو (ASO9000-2000)، وهي تعمل في العام 2006 للحصول على شهادة الايزو (ISO22000) الخاصة بالأغذية.



15TH ASIAN GAMES
DOHA 2006
the games of your life

الرؤيا
هي موطن النجاح

الحياة تقدم. عندما يكون التفاني في الأداء هو ما يميز الألعاب، فإن الإصرار والالتزام والخطوات الواثقة والمدروسة هم ما يترجم رؤيتنا الوطنية إلى مشاريع طموحة. انضم إلينا في دورة الألعاب الآسيوية الخامسة عشرة - الدوحة ٢٠٠٦
١ الى ١٥ ديسمبر

لقاء العمر

www.doha-2006.com



مصنع للفحم المكلسن في الكويت

احتفل في الكويت، مؤخراً، بوضع حجر الأساس لمشروع الفحم المكلسن، الذي ينفذه كونسورتيوم يضمّ: شركة **عبدالله الحمد الصقر**، "المال للاستثمار"، "تنمية المشاريع العالمية" الكويتية، "إكسبو" الأميركية، شركة Fuller Industries وشركة Rain Calcining الهندية التي ستتولى أعمال البناء والتشغيل والصيانة.

ويعتبر رئيس مجلس إدارة شركة الفحم المكلسن **وائل الصقر** أنّ هذا المصنع، الذي من المتوقع أن يبدأ الإنتاج في العام 2007، هو من أكبر المصانع في العالم، ويأتي إطلاقه في ظل النمو الذي تشهده صناعة الألمنيوم في المنطقة حيث يُعد الفحم المكلسن المادة الأساسية في صناعة الألمنيوم، كما يعتبر الأول من نوعه على صعيد التعاون بين القطاعين العام والخاص في الكويت.

ويوضح **الصقر** أنّ مؤسسة البترول الكويتية وشركة البترول الوطنية الكويتية وفّرتا الدعم المطلق للمشروع، الذي تميّز منذ بداية طرحه بالشفافية، ما يشجّع القطاع الخاص على لعب دور أكبر في أيّ مشروع يتمّ طرحه للخصخصة في المستقبل. ورأى أنه لا بدّ للحكومة أن تقدّم المزيد من الحوافز والتسهيلات للقطاع الخاص خصوصاً في القطاع النفطي الذي يُعدّ أكثر القطاعات حساسية في الكويت.



وائل الصقر

ويقول **الصقر** أنّ حجم الاستثمار في هذا المشروع يبلغ نحو 37 مليون دينار، ومن المتوقّع أن يرتفع إلى نحو 45 مليوناً، وتبلغ طاقته الإنتاجية نحو 350 ألف طن، سيتم تسويقها في الأسواق الخارجية بينها منطقة الخليج والصين والهند. ويتوقع أن يصار إلى رفع الطاقة الانتاجية للمصنع بعد الانتهاء من بناء مصفاة الزور التي تعتبر من الأكبر في العالم، لأنها ستوفّر المواد الأولية للمشروع.

وبالنسبة إلى مصادر التمويل أوضح **الصقر** أنّ البنك الصناعي في الكويت وفّر قرضاً بقيمة 22 مليون دينار، يغطي نحو 60 في المئة من الكلفة الإجمالية، وهذا القرض هو الأكبر الذي يقدّمه البنك لمشروع واحد، ما يعكس ثقة كبيرة بالمشروع.

شركة كويتية- باكستانية برأس مال 400 مليون دولار

على هامش مؤتمر الاستثمار الكويتي الباكستاني، جرى الاتفاق على تأسيس شركة كويتية باكستانية قابضة برأس مال 400 مليون دولار. ويوضح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة الصناعات الوطنية القابضة **سعد محمد السعد** أنه سيتم تأسيس الشركة بين القطاعين الخاص الكويتي والباكستاني بغرض الدخول في مشاريع الخصخصة التي تقوم بها الحكومة الباكستانية.

ويشير أيضاً إلى أن الشركة القابضة الجديدة لن تقوم بأعمالها مباشرة بل عن طريق شركات تابعة لها، مضيفاً أن أية عمليات تقوم بها تلك الشركات تشارك فيها الشركة الأم (الكويتية الباكستانية القابضة) إلا أن الإدارة ستكون لتلك الشركات المتخصصة.

ويذكر **السعد** أنه تمّ التوقيع على مذكرة تفاهم مع الحكومة الباكستانية للتعاون في المجال الاقتصادي شملت مشروع إنشاء مصفاة نفط في مدينة كراتشي قدرتها الاستيعابية نحو 100 ألف برميل، إضافة إلى استثمار بحيرة روال وهي بحيرة مجاورة للعاصمة إسلام آباد ضمن مشروع سياحي وتجاري.

إدراج "الصناعات الوطنية" الكويتية في سوق دبي المالية

أعلنت مجموعة الصناعات الوطنية القابضة، ثاني أكبر شركة صناعية في منطقة الشرق الأوسط، عن بدء تداول أسهمها رسمياً في سوق دبي للأوراق المالية بسعر 11,10 درهماً للسهم الواحد من دون قيود على الملكية الأجنبية.



سعد السعد مقدماً درعاً تذكارياً لـ عيسى كاظم ويبدو ناصر المري

وتأمل الشركة بجذب المستثمرين الإماراتيين في كافة الأعمال التي تمارسها والتي تتوزّع بين النفط والغاز، البتروكيميائيات، العقار، البناء، الهندسة الثقيلة، وقطاعي الاستثمار والطاقة في الشرق الأوسط ومناطق أخرى من العالم.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للشركة **سعد السعد**: "إن الشركة حققت نمواً كبيراً في السنوات القليلة الماضية بموازاة تطور أسواق الأسهم الإقليمية. وسيتيح إدراج الشركة في سوق دبي المالية للمستثمرين المحتملين الوصول بشكل كبير لأسهم شركتنا ويحقق لهم منفعة متنامية من خلال الزيادة في سيولة السهم".

يذكر أن مجموعة الصناعات الوطنية القابضة تخطط للاستمرار في عقد الشراكات وشراء الشركات الناجحة. وكانت آخر عملية شراء أقدمت عليها الشركة هي تملّك 40 في المئة من شركة لتزويد الطاقة في باكستان. كما نجحت في تحويل ملكية الشركة السعودية للبتروكيماويات وشركة الصناعات البتروكيماوية الوطنية إلى ذراع البتروكيماويات الخاصة بمجموعة الصناعات الوطنية.

رجب طيب أردوغان: تركيا الأورو - عربية



اسطنبول - الإقتصاد والأعمال:

عاماً بعد عام، يتأكد التوجّه التركي بقيادة رئيس الوزراء رجب طيب أردوغان نحو تعزيز العلاقات التركية العربية على الصعيدين السياسي والاقتصادي؛ وقد تجلى ذلك في الكثير من المواقف والتحرّكات ليس أقلها الجولة التي قام بها الرئيس أردوغان على 12 بلداً عربياً.

وجاءت رعاية رئيس الوزراء التركي للملتقى الاقتصادي التركي العربي الثاني الذي انعقد مؤخراً في إسطنبول (8 و9 يونيو 2006) دليلاً آخر على الأولوية المعطاة لتطوير العلاقات التركية مع كافة البلدان العربية.

وبعد الخطاب الافتتاحي للرئيس أردوغان في الملتقى جاء حديثه إلى "الاقتصاد والأعمال" ليؤكّد رؤيته النافذة لإمكانات التكامل والتعاون وللأهمية الجيوسياسية التي ينطوي عليها هذا التعاون.

في رده على أسئلة "الاقتصاد والأعمال" أبدى أردوغان تفاؤلاً كبيراً بنتائج المفاوضات الجارية مع الاتحاد الأوروبي، كما أبدى تخوّفه من موضوع الملف الإيراني النووي، مؤكداً على مواقفه بشأن معالجة النزاع العربي- الإسرائيلي عن طريق الحوار. وهنا الحوار:

■ ما هي النتائج التي أسفرت عنها المفاوضات التركية للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي؟ وما هي العوائق التي ما زالت تواجهكم في هذا الصدد؟

□ دخلنا الآن مرحلة المراقبة التي تشكّل المرحلة الأولى لبدء مفاوضات الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي. وبدأت عملية المراقبة هذه في 20 أكتوبر 2005 وستنتهي في 13 أكتوبر 2006؛ وتتمّ هذه المرحلة من خلال ثوابت الاتحاد الأوروبي التي تنقسم إلى 35 فصلاً. لقد تمّ الإنتهاء من مراقبتنا على صعيد 17 فصلاً من أصل 35.

تولي حكومتي أهمية كبرى لتطوير العلاقات التجارية مع البلدان العربية

وأنا سعيد لرؤية عملية المراقبة تتقدّم نحو الأمام من دون مواجهة أي مشكلة على الصعيد التقني وضمن الجدول الزمني المتّفق عليه.

وفيما بدأنا بعملية المراقبة، تنفتح أمامنا الفرصة لنفهم بشكل أفضل ما هي الأعمال التقنية التي يترتّب علينا القيام بها لكي نكون على انسجام مع مطالب الاتحاد الأوروبي. وفي ما يتعلق بالفصول التي تمّ الانتهاء منها، فقد سرّعنا العمل أكثر للإنسجام مع المطالب على الصعيدين التقني والتشريعي.

ومن جهة أخرى، لقد واجهنا مشكلة سياسية عندما تمّ البحث في الرابط بين الفصول التقنية والمعيار السياسي؛ ويبدو أنّ المشكلة مجمّدة بسبب الإعتراض التركي على ذلك. وتوجد فصول خاصة معدّة لتقييم المعيار السياسي. وفي الواقع، تعتبر هذه المعايير مهمّة للحصول على العضوية الكاملة، وتتابع تركيا العمل باتجاه الإستجابة إلى المعيار السياسي بالكامل.

ومن الواضح أنه سيتم طرح مشكلة قبرص السياسية في المراحل المتعددة من عملية المفاوضات. ونحن ندعم فكرة إيجاد حلّ عادل وحيوي وشامل لمشكلة قبرص. ومن المعروف أن تركيا تسعى لبلوغ هذا الهدف، ونحن ننتظر الحصول على إجابات إيجابية على الجهود التي نبذلها.

السلام عبر الحوار

■ كيف تنظرون إلى الصراع العربي- الإسرائيلي؟ وهل تظنون أنّ وصول حركة حماس إلى الحكم سيعقّد عملية السلام؟

□ تتميّز تركيا بعلاقات تحمل جذوراً تاريخية وثقافية وتقليدية مع الشرق الأوسط. وهي لطالما رغبت



اردوغان متحدثاً في افتتاح الملتقى

في أن تشهد حصول سلام عادل ودائم وشامل في هذه المنطقة التي تشهد صراعات كبيرة، كما أنها أيّدت الحوار كوسيلة لبلوغ هذا الهدف. وطوّرت تركيا علاقات جيدة ومتوازنة مع كافة الفرقاء في الشرق الأوسط، كما أنها كانت منذ البداية داعمة قوية لعملية السلام في هذه المنطقة. وتتابع تركيا عن كثب التطوّرات التي تحصل في الشرق الأوسط وهي تشعر بها. ونحن دعمنا عمليات الإصلاح الديموقراطي في المنطقة. أما في ما يتعلق بالإنتخابات التشريعية الفلسطينية فشددنا على ضرورة إجرائها بحرية وعدالة، كما يجب احترام النتائج المتأتية منها. ومن جهة أخرى، لقد شدّدنا على مسؤوليات الحكومة الفلسطينية الجديدة حيال الشعب الفلسطيني والمجتمع الدّولي. ونحن نؤمن بأن التحدّي الذي طرحته نتائج الانتخابات قد يتحوّل إلى فرصة لإنجاز عملية السلام في حال تمّ حث الأفرقاء المعنيين كافة على ذلك وفي حال اختاروا الحوار والتسوية والمصالحة.

مواقفنا منذ البداية داعمة لتحقيق عملية السلام في المنطقة

برنامج إيران النووي يخشى أن يتحوّل إلى أزمة إقليمية شاملة

نتابع العمل باتجاه الاستجابة للمعايير السياسية

نريد عراقاً موحّداً

■ **يزداد الوضعان السياسي والأمني سوءاً في العراق. كيف ترون مستقبل العراق؟ وهل أنتم قلقون من مجرى التطوّرات التي تحصل هناك خصوصاً عندما يتمّ التطرّق أكثر فأكثر إلى الفيدرالية في المناطق الكردية على وجه الخصوص؟**

□ تعتبر وحدة الأراضي العراقية واستقرار العراق المجاور بالغي الأهمية. وتسعى تركيا لأن تدعم الجهود كافة لبلوغ عراق ديموقراطي وشفاف، يكون فيه الحكم عادلاً. عراق يعيش فيه شعبه بسلام وإلى جانب الدول المجاورة له مع المحافظة على وحدة أراضيه ووحدته السياسية.

والآن، تمّ تشكيل حكومة جديدة في العراق. ونحن نرى في ذلك خطوة نحو الطريق إلى الديموقراطية، كما أننا نؤمن بأنّ ذلك سيساهم في تعزيز العملية السياسية في العراق. وستحتل مسائل مهمّة جدول أعمال الحكومة الجديدة. ومن المهم أن نرأب الصدع الذي ازداد بين السياسات العرقية والطائفية. كما يجب إيلاء الأفضلية للإستجابة إلى حاجات الشعب العراقي الضرورية، هذا الشعب الذي يستحق العيش في عراق مزدهر وقابل للحياة وآمن ومستقر. وتتمنى تركيا أن تكون على تعاون وثيق مع العراق في أي مجال ممكن، وأن تساهم في مساعدة هذا البلد المجاور لها الذي يعاني من وضع إقتصادي مترد بعد أن يتمّ ترسيخ موقع الحكومة الجديدة.

أما المسألة التي يجب أن توليها الحكومة العراقية الجديدة أهمية كبرى فهي تعديل الدستور. فهناك حاجة أساسية لتبني سياسات مسؤولة وللعمل في إطار مبدأ المصالحة الوطنية في عملية التعديل هذه. ولا شك في أنّ تعديل الدستور بطريقة تشمل إرادة الجماعات العراقية كافة وتطلعاتها وتلغي الإستقطاب الذي يقوم على

العرقية والطائفية فضلاً عن تعزيز وحدة الأراضي والوحدة السياسية للعراق ليس بالأمر السّهل. وتركيا جاهزة لبذل قصارى جهدها من أجل مساعدة الجماعات العراقية كافة في عملية تعديل الدستور.

الملف الإيراني

■ **ما هو موقفكم من البرنامج النووي الإيراني؟**

□ إنّ التوتر المتأتي من برنامج إيران النووي كفيل بأن يتحوّل إلى أزمة إقليمية شاملة. ونحن ننصح الإيرانيين بأن يكونوا أكثر شفافية وتفهماً في تعاونهم مع الوكالة النووية للطاقة الذرية، وأن يتجنبوا الخطوات التي من شأنها أن تزيد الوضع سوءاً وأن يتبنوا نظرة بنّاءة لاستئناف المحادثات.

نشهد ارتفاعاً متنامياً في تدفّقات الاستثمارات الآتية من الخليج

الاقتصاد التركي بات أكثر قدرة على استيعاب تأثيرات ارتفاع أسعار النفط

ونحن ننظر إلى الإتفاقية الجديدة المقترحة والتي حضّرتها ثلاثة بلدان من الإتحاد الأوروبي فرصة مهمّة لبلوغ حلّ ديبلوماسي، ونأمل في أن يغتنم الإيرانيون هذه الفرصة.

تاريخ وتراث وثقافة

■ **كيف تقيّمون العلاقات العربية التركية بشكل عام؟ وكيف تتبلور هذه العلاقات، خصوصاً في ما يتعلق بالتبادل التجاري وبالنشاط الاستثماري؟**

□ نحن نتقاسم مع البلدان العربية تاريخاً مشتركاً وإرثاً ثقافياً. ونحن نرغب في أن نعزّز علاقاتنا معها في كافة الميادين.

ولذلك، في خلال زياراتي التي أجريتها مؤخراً إلى سورية ولبنان وفلسطين وتونس والمغرب والمملكة العربية السعودية وسلطنة عُمان والإمارات العربية المتحدة والكويت واليمن وقطر والبحرين، ناقشت مع نظرائي كافة الجوانب المتعلقة بالعلاقات الثنائية فضلاً عن المسائل الدّولية التي تهمنا.

وفي خلال زياراتي هذه، سررت عندما شهدت مرة جديدة أننا نملك روابط وثيقة معهم ونتقاسم طاقات كبيرة. كما أنني لمست إرادة قوية من جهتهم لدفع العلاقات المتبادلة نحو الأمام.

توصّلنا إلى خفض لا مثيل له في الدين والتضخم ومعدلات الفوائد

ماضون في برنامج الخصخصة بلا تردد

وبُعيد الزيارات التي قمت بها، ارتفع عدد الزيارات التي أجراها ديبلوماسيون رفيعو المستوى إلى تركيا قادمين من هذه المنطقة، مما يدلّ على عزمهم على تعزيز العلاقات مع بلدي.

وكما هو معروف، فتركيا موجودة جغرافياً في مكان يتواجد فيه ربع إجمالي الناتج القومي في العالم وربع شعب العالم. والوصول السهل إلى هذه الأسواق الكبيرة يجعل من تركيا مكاناً يجذب المستثمرين الأجانب. فبالإعتماد على اقتصادها الحيوي وسوقها الداخلية الكبيرة والصناعة التنافسية واليد العاملة المتفوّقة، تقدّم تركيا حالياً فرصاً عديدة للمؤسسات الأجنبية. ففي بلد يبلغ عدد سكانه 72 مليون شخص ويرتفع دخل الفرد الواحد إلى 5 آلاف دولار أميركي في العام 2005، تتمنى أي شركة متعددة الجنسية أن تتواجد في هذه السوق. أما إذا ما نظرنا إلى إجمالي الناتج القومي من خلال "تعادل القوى الشرائية" فيصل دخل الفرد الواحد في تركيا إلى أكثر من 8 آلاف دولار أميركي.

وتولي حكومتي الأهمية الكبرى إلى التطوّر الاقتصادي وتطوّر العلاقات التجارية مع البلدان العربية التي نتشارك معها جذوراً تاريخية وثقافية وإنسانية. وأدى ازدياد اهتمام تركيا بأسواق الشرق الأوسط إلى تزايد تصدير السلع المصنّعة وخدمات البناء وإلى جذب السيّاح من الشرق الأوسط وإلى توفير مصادر إضافية للإستثمار الأجنبي المباشر وللتمويل التجاري.

وفي حين تحظى بموقع مهم على الصعيد الاقتصادي، مقارنة بين البلدان العربية الأخرى، فإنّ بلدان الخليج تملك القوة المالية للإستثمار وللإستيراد. ولا يمكن أن ننكر الدّور المهمّ الذي يؤديه الاستثمار الأجنبي المباشر لتطبيق برنامج اصلاحي اقتصادي ناجح. لذلك، نحن نحاول أن نشجّع رجال الأعمال العرب الذين لديهم تراكم رؤوس أموال للعمل في تركيا. ومن المشجّع بالنسبة إلينا أن نشهد مؤخراً ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا القادم من بلدان الخليج.

استيعاب ارتفاع النفط

■ **يؤثر ارتفاع أسعار النفط بشكل مباشر وقوي على اقتصاد البلدان التي تستورد النفط. كيف يظهر ارتفاع الأسعار هذا في الاقتصاد التركي؟ وما هي الإجراءات التي اتخذتم لتقليص وقع هذه التأثيرات؟**

□ أثّر إرتفاع أسعار النفط على تركيا تماماً كما على البلدان النامية. إلا أننا تصرّفنا بحذر في هذا الجو لتقليص وقع ارتفاع أسعار النفط على المصنّعين والمستهلكين على وجه الخصوص. وشكّل ذلك اختباراً مهماً للاقتصاد التركي. فالتغيّرات البنيوية التي أجرتها حكومتنا جعلت ديناميكية اقتصادنا أكثر متانة. أما اليوم، فالاقتصاد التركي مقاوم للصدمات الداخلية والخارجيّة. وعلى الرغم من التأثير الذي تحدثه تغيّرات أسعار النفط أو الأسواق الدولية على سوقنا المحليّة، إلا أنها لا تتسبب بصدمات جديّة شبيهة بتلك التي شهدناها في الماضي ومن الممكن أن تستوعبها بنية اقتصادنا المتينة.

2005: النجاح الاقتصادي

■ **كيف تقيّمون أداء الاقتصاد التركي خلال العام 2005؟ وما هي العوامل الرئيسية التي برزت إيجاباً أو سلباً في النشاط الاقتصادي؟**

▫ تعتبر 2005 سنة ناجحة بالنسبة إلى الاقتصاد التركي مقارنة بالعام 2003 وبالعام 2004. لقد توصّلنا إلى خفض لا مثيل له في الدين والتضخّم ومعدلات الفوائد وإلى زيادة النمو الاقتصادي والتصدير والسياحة وإيرادات الخصخصة والإستثمارات الأجنبية المباشرة في العام 2005. وجاءت التطورات الإيجابية هذه كنتيجة للمناخ المستقر والثقة التي حظيت بها حكومتنا. وكما تعلم، فمن المهم جداً أن تحظى بمناخ اقتصادي مستقر وموثوق به ومستدام لتطوّر الاقتصاد ولنموه سواء على المستوى الاقتصادي الكلي(ماكرو) أو على المستوى الاقتصادي المؤسساتي (مايكرو). ولذلك، طبّقنا برنامج إصلاح مكثّف ومتزامن. وبفضل وجود الديموقراطية وحقوق الإنسان والحرية ونظرتنا الجديدة لسياستنا الخارجية والسياسية، قمنا بمجهود شامل لنجعل من تركيا بلداً يصدّر الإستقرار إلى المنطقة وخارجها. وفضلاً عن ذلك، برهنت فتح مفاوضات الإنضمام إلى الإتحاد الأوروبي عن نجاح هذه الإصلاحات كافة. وفي هذا الجو، سنحت الفرصة للاقتصاد لكي يبرهن عن قدراته. ونحن نتوقع أن يستكمل هذا الواقع خلال السنوات المقبلة. وبالنظر إلى هذه التطورات، من الممكن أن نقول أن 2006 هو عام سيستكمل فيه الاقتصاد نموه المستدام في تركيا. وسيشكّل كل من الإصلاحات البنيوية الاقتصادية التي تتمّ حالياً وعملية الإنضمام إلى الإتحاد الأوروبي، العناصر الأساسية لدعم أهدافنا الاقتصادية في العام 2006 وفي الأعوام المقبلة. وستكون تركيا بلداً أكثر قوة واستقراراً سنة بعد سنة وسوقاً تجذب الاستثمارات.

الإصلاحات البنيوية والانضمام إلى الاتحاد الأوروبي عنصران أساسيان لدعم أهدافنا الاقتصادية

تركيا مكان واعد للاستثمارات الأجنبية لقربها من المواد الخام والأسواق المهمة

الخصخصة مستمرة

■ **ما الذي تمّ إنجازه من برنامج الخصخصة في خلال العام 2005؟ وما هي توقعاتكم للعام 2006؟**

▫ أودّ أن أشير إلى أنّ الحكومة قامت بالأداء الأفضل في حقل الخصخصة. وبرهنت حكومتنا عن عزمها على القيام بالخصخصة من دون الوقوع في الشرك الذي وقعت فيه الحكومات السابقة، كما أنها وضعت الشروط الضرورية المطلوبة للتوجّه نحو اقتصاد السوق مع الحرص على حماية مصالح تركيا. ومن الممكن أن نشهد أرقاماً قياسية على صعيد التقدّم التي تم إنجازه على مدى السنوات الثلاث والنصف الماضية في ما يتعلق بعدد من أعمال الخصخصة والإيرادات المتأتية منها. وسنحافظ على عزمنا على القيام بالخصخصة في العام 2006 على غرار السنوات الماضية.

نطمح ونعمل لعلاقات أكثر شمولية مع بلدان المنطقة تجارياً واستثمارياً



تشجيع الاستثمارات

■ **كيف بدت حركة الاستثمار الأجنبي خلال العام 2005؟ وما هي القطاعات الرئيسية التي جذبت هذه الاستثمارات؟**

▫ لاحظنا أنه حتى العام 2003، كان تدفّق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تركيا ما دون المليار دولار. لكن، أولينا الأفضلية إلى الموضوع عبر القيام بتعديل قانوني في العام 2003. فضلاً عن ذلك، لقد بدأنا عملية الإصلاح لإزالة العوائق الإدارية التي تمنع الاستثمار الأجنبي المباشر من التدفّق إلى تركيا. وبفضل الثقة والإستقرار الاقتصادي في تركيا إزداد تدفّق الاستثمار الأجنبي المباشر في ثلاث سنوات فوصل إلى 9,7 مليارات دولار أميركي في العام 2005. ونحن نتوقع أن يزداد تدفّق الاستثمار الأجنبي المباشر في العام 2006 وفي الأعوام المقبلة. وفي موازاة هذا التطوّر، نحن نأمل في أن نزيل العوائق المتبقّية التي تمنع تدفّق الاستثمار الأجنبي المباشر من الوصول إلى تركيا. وتعتبر تركيا مكاناً واعداً للإستثمارات الأجنبية لأنها بلد موجود على ملتقى طرق مع أوروبا وأفريقيا وآسيا ولديه إيجابيات جغرافية كونه قريباً من المواد الخام ومن الأسواق المهمة وهو يملك يداً عاملة مؤهلة ومتفوّقة. ونحن نتوقع أن يزداد عدد المستثمرين الأجانب الذين يتوافدون إليه. وفي هذا الوقت، أشير إلى أنه يجب على المستثمرين في البلدان العربية أن يبدأوا بالنظر إلى تركيا على أنها مكان بديل للإستثمار. ونظراً للروابط التاريخية والثقافية المشتركة لن يشعروا في تركيا بأنهم غرباء. نحن ندعم مبادرة بدء علاقات اقتصادية أكثر شمولية مع بلدان الشرق الأوسط في حقلي الاستثمار والتجارة البينية. ويتمّ إتخاذ الإجراءات الضرورية لبلوغ هذا الهدف. ■

تركيا والعالم العربي مصالح اقتصادية وجيوسياسية

بين تركيا والعالم العربي علاقات تاريخية امتدت عبر مئات القرون فأثمرت ترابطاً حضارياً وثقافياً ومرّت بتجارب طويلة كان منها ما هو إيجابي وما هو سلبي. لكن التاريخ تاريخ، والمهم اليوم هي المصالح الاقتصادية والجيوسياسية المتجددة التي تجمع الطرفين مرة أخرى في عصر العولمة سريع التحول، وتساويهما في مواجهة الكثير من تحدياته.

لعلّ التبصّر الواضح لأهمية وحيوية هذه المصالح المشتركة بين الطرفين هو ما يفسّر الاهتمام المتزايد سياسياً واقتصادياً وإعلامياً بالملتقى الاقتصادي التركي – العربي الذي تنظّمه **مجموعة الاقتصاد والأعمال**، والذي انعقد في مدينة اسطنبول للسنة الثانية على التوالي يومي 8 و9 يونيو المنصرمين. وجاءت مشاركة رئيس الوزراء التركي ورئيس الوزراء اللبناني ونائب رئيس الوزراء العراقي والأمين العام لجامعة الدول العربية في جلسة افتتاح الملتقى كتعبير إضافي وملفت لهذا الاهتمام الذي استتبع إطلاق العديد من المواقف والمبادرات والتوجّهات السياسية والاقتصادية، شارك فيها عدد من الوزراء في تركيا، وممثلو قطاعات المال والأعمال في تركيا والعالم العربي.

وعكست المواقف التي أطلقها رئيس وزراء تركيا **رجب طيب أردوغان** في الملتقى أولوية واضحة في توجّهات تركيا نحو تطوير وتوسيع علاقاتها مع الدول العربية، وهذا الموقف ليس مستغرباً، فتركيا تجد نفسها اليوم على مفترق محوري بين أوروبا التي تأمل بالانضمام إليها في نهاية المطاف والولايات المتحدة التي تتحالف معها ستراتيجياً وعسكرياً، من جهة، وبين العالم العربي الذي يكاد يغلي بالصراعات والمخاطر المزمنة ولكنه يمر أيضاً بمرحلة اقتصادية غير مسبوقة تزخر بالفرص الاستثمارية والتجارية التي قد لا تعوّض. وكما أشار رئيس الوزراء اللبناني، فإن تركيا تشكّل أيضاً أهم مصادر المياه لبلدين عربيين هما سورية والعراق، وصلة جغرافية وتجارية مهمة بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي، الذي يلعب اليوم دور الشريك التجاري الأهم لتلك الدول.

ولتركيا إذاً مصلحة اقتصادية وسياسية في استقرار العالم العربي ونموّه اقتصادياً. وقد عبّر رئيس الوزراء التركي عن هذا الموقف بوضوح بقوله أن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الأمم ترتبط مباشرة بالاستقرار والسلام، وإنه عند تحقيق مستويات الازدهار الاقتصادي المطلوبة يمكن عندها إحراز الاستقرار والسلام، وإن العكس هو الصحيح، فإذا لم نتمكن من تعميم السلام على مستوى المنطقة كما على المستوى العالمي، عندها يسود الإرهاب الذي تدفع المنطقة ثمنه حالياً. وفي ضوء ذلك فإن هناك اليوم موقفاً واضحاً لتركيا وهو أن العلاقات الاقتصادية مع العالم العربي هي ذات أهمية خاصة وأنه يجب تعزيز هذه العلاقات وتعميمها على كافة الصعد الاقتصادية والمالية، خصوصاً مع العراق.

أما على الضفة المقابلة، فإن هناك أيضاً مصالح ومنافع واهتمامات عربية واضحة لتوسيع وتوثيق العلاقات الاقتصادية كما السياسية مع تركيا. ولعل الأمين العام لجامعة الدول العربية عبر عن هذا الموقف أفضل تعبير بوصفه الروابط بين العالم العربي وتركيا بأنها ذات طابع شامل يجمع الجغرافيا والتاريخ والثقافة، ويدعو بمنطق الأمور إلى تواصل وشراكة من نوع وثيق، تماماً كما يستدعي العجب حيال حقبة ضائعة لم يتم فيها رعاية تلك العلاقات كما يجب.

وتمثّل تركيا اليوم للعالم العربي طاقة كبيرة لتنمية النشاط التجاري والتدفقات الاستثمارية، وصلة وصل مهمة مستقبلاً مع الاتحاد الأوروبي، وسوقاً واعدة لصادرات النفط والغاز والمنتجات المرتبطة بها، بل أيضاً معبراً حيوياً لإيصال هذه الصادرات عبر الأنابيب إلى الدول الأوروبية. وللعالم العربي مصلحة كبيرة في نجاح تركيا في جهودها للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، وهي بالإضافة إلى ذلك قوة عسكرية وسياسية فاعلة في المنطقة لا بدّ من المحافظة على صلات القربى معها دعماً للقضايا العربية وتحقيقاً للاستقرار في الشرق الأوسط.

ومع الأخذ في الاعتبار موجبات ومبررات تعزيز العلاقات الاقتصادية العربية التركية، فإن المهم أن الظروف الحالية في كل من تركيا والعالم العربي توفر فرصة ربما تكون مثالية ولم تحدث من قبل لإنجاح المسيرة المطلوبة في هذا المجال. فبرنامج الإصلاح الاقتصادي الذي طُبق بنجاح في السنوات الأخيرة قد وضع الاقتصاد التركي على طريق النمو المستدام، وعلى الرغم من بعض العثرات الصغيرة والتقلبات في المرحلة الأخيرة، فهناك فرص كبيرة وواعدة للاستثمار في تركيا في العديد من القطاعات ومجموعة من المشاريع الحديثة العامة والخاصة في ظل بيئة استثمارية مرحبة ومنفتحة. أما في العالم العربي فإن التطور الأهم هو الفورة النفطية غير المسبوقة أيضاً والتي أنتجت تراكماً ضخماً من الإيرادات والثروات والرساميل الباحثة عن فرص استثمارية والتي بدأت تؤثر إيجاباً على مختلف الاقتصادات العربية. وتركيا تشكل ملاذاً آمناً ومربحاً لهذه الرساميل من دون شك.

لقد جاء الملتقى الاقتصادي التركي – العربي الثاني وفي الوقت المناسب، ليعيد تأكيد أهمية تطوير الروابط الاقتصادية التركية العربية. والنجاح والأهمية اللذان حظي بهما يؤكدان وجود النية والفعل لدى الطرفين للسير في هذا الاتجاه. وعليه فإن الدورة الثالثة لهذا الملتقى ستنعقد خلال يونيو من العام 2007. ■

توفّر الظروف الحالية في الدول العربية وتركيا فرصة غير مسبوقة لتدعيم التعاون



جلسة الافتتاح ويبدو من اليسار عمرو موسى، فؤاد السنيورة، رجب طيب أردوغان، د.برهم صالح ورؤوف أبوزكي

بمشاركة أردوغان والسنيورة وصالح وحشد من الوزراء العرب والأتراك ورجال الأعمال

الملتقى الاقتصادي التركي- العربي الثاني

إسطنبول - باسم كمال الدين

للمرة الثانية على التوالي ينعقد الملتقى الاقتصادي التركي – العربي ليكمل ويعزز ما حققه في دورته الأولى من تأطير سليم للعلاقات الاقتصادية ما بين تركيا والعالم العربي؛ الأمر الذي دفع المشاركين كما المراقبين إلى وصف هذا الملتقى بجسر الوصل ما بين عالم عربي يعيش مرحلة ذهبية من السيولة والفوائض وبين تركيا التي باتت محط أنظار العالم الاقتصادي نظراً للإصلاحات الهيكلية والنمو الذين حققتهما ودورها المرتقب في الاتحاد الأوروبي.

فقد انعقد الملتقى الاقتصادي التركي– العربي في إسطنبول يومي 8 و9 يونيو المنصرم بتنظيم من مجموعة الاقتصاد والأعمال، وبالتعاون مع لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا (DEIK) برعاية وحضور رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان وبحضور نحو 600 مشارك يتقدّمهم رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة على رأس وفد حكومي موسّع ضمّ وزراء الخارجية فوزي صلوخ والاقتصاد والتجارة سامي حداد والتربية والتعليم خالد قباني والصناعة بيار الجميّل. كما شارك نائب رئيس الوزراء العراقي د.برهم صالح على رأس وفد رفيع ضمّ وزراء الاعمار وإعادة الاعمار بيان دهيزه والنفط حسين الشهرستاني والتجارة عبدالفلاح السوداني. كما شارك أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى وعدد من الوزراء الأتراك وأعضاء السلك الديبلوماسي في تركيا وحشد من الشخصيات القيادية الحكومية والخاصة من أكثر من 20 بلداً عربياً وأجنبياً.

افتتح رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان الملتقى الاقتصادي التركي– العربي الثاني معتبراً أنّ "تركيا والعالم العربي ليسا مجرد أصدقاء خصوصاً، إننا نتشارك الحضارة ذاتها. لكنني أتساءل: هل أنّ هذه البلدان التي تتشارك في الحضارة تحقق الاستفادة القصوى من هذه العلاقات على المستوى التجاري؟ وأوضح أردوغان أنّ "البرنامج الاقتصادي للحكومة التركية يعتمد على 4 أسس رئيسية: النمو المستدام في المؤشرات الماكرو اقتصادية، استقرار أسعار العملة الوطنية، تنظيم القطاع المصرفي، وخلق المزيد من فرص العمل لتسريع عجلة الاقتصاد. ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، عمدت تركيا إلى الإسراع في تحقيق عملية الخصخصة، وبالتالي حقق اقتصادها نسب نمو مرتفعة ليتخذ موقعه بين أكثر الاقتصادات نمواً في العالم. وفي العام 2005، سجل الناتج المحلي الإجمالي ما قيمته 360 مليار دولار ما يجعل تركيا تحتل المركز 17 بين أكبر الاقتصادات حول العالم. كذلك خفّضنا معدلات التضخم خلال العامين الماضيين إلى أرقام أحادية بعد أن كانت هذه النسبة نحو 30 في المئة. كذلك ارتفع احتياطي البنك المركزي إلى 60 مليار دولار، علماً أنّ هذا الرقم لم يكن يتخطى 26 ملياراً عند مجيئنا إلى الحكم. أما حجم التجارة الخارجية في العام 2005 فوصل إلى 190 مليار دولار. كذلك أولينا اهتماماً كبيراً لتحسين البيئة التشريعية للاستثمار، وأزلنا من قاموسنا عبارة "الاستثمار الأجنبي" واستبدلناها بعبارة "الاستثمار العالمي أو العولمي". وبالتالي لم نعد نميّز ما بين استثمار محلي وآخر خارجي أو أجنبي. وفي العام 2005 بلغ حجم الاستثمار العالمي المباشر في تركيا إلى جانب عائدات

الخصخصة نحو 17 مليار دولار".

بدوره، قال رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة**: "تجمعُنا في تركيا ستراتيجية واسعةُ الآفاق، مبنيةٌ على التكامل الاقتصادي والتجاري. فمن ناحية، تشكّل تركيا أهم مصادر المياه لبلدين عربيين شقيقين وهما سورية والعراق، كما أنها تشكّل صلة جغرافية مهمة للدول العربية ودول الاتحاد الأوروبي. هذا الأمر يطرح مسألة التكامل ما بين مشروع خط الربط النفطي العربي وخطوط ربط مماثلة تركية لتصل مراكز الإنتاج النفطي والغاز الطبيعي في الدول العربية بالدول المستهلكة في أوروبا بالطريقة الأمثل من حيث السرعة والتوفير؛ كما أنه يطرح مسألة الإفادة من عمليات التجارة والترانزيت نحو الدول الأوروبية ومنها، خصوصاً مع استعداد تركيا لدخول الاتحاد الأوروبي قريباً. ولهذه الغاية، نحن بحاجة إلى تطوير اتفاقات تجارة حرة في ما بيننا من أجل تنمية التبادل التجاري. من جانب آخر، نحن بحاجة أيضاً إلى التعرّف على الفرص الاستثمارية التركية من أجل جذب الاستثمارات العربية". وتابع: "ولتحقيق هذه الغاية، يتوجّب علينا في بادئ الأمر أن نكثّف جهودنا وأن نعمل بشكل جاد وسريع من أجل إلغاء الحدود الاقتصادية بين الدول العربية كافة".

أردوغان: تركيا والعالم العربي أصدقاء وشركاء

السنيورة: علاقات ستراتيجية مبنية على المصالح

موسى: توسيع الملتقى وتعزيز دوره

أما أمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** فدعا إلى توسيع هذا الملتقى ليصبح بمثابة المنتدى العربي – التركي على غرار ما تسعى إليه الجامعة في تحقيق منتديات مشتركة كما حصل مع الولايات المتحدة وأميركا الجنوبية والصين مؤخراً. وقال: "أنا على ثقة من أنّ مثل هذا المنتدى سوف يقفز بالعلاقات التجارية ومعدلات الاستثمار المتبادل إلى آفاق متفوّقة في وقت قصير، خصوصاً وأنّ دور اتحادات رجال الأعمال والغرف التجارية والصناعية والزراعية سوف يكون له ثقله في هذا الشأن، بالإضافة إلى دور المنتدى المقترح في إعادة بناء موقف حضاري. إنّ هذا المنتدى سوف يلعب دوراً ستراتيجياً مهماً في صياغة الشرق الأوسط الجديد الذي يتحدّث الكثيرون عنه". وبعد أن تناول **موسى** بعض المؤشرات الاقتصادية عن العالم العربي والتي تبدو دون المطلوب، قال: "إنّ حجم التجارة بين تركيا والعالم العربي نما في السنوات الأخيرة ولكن ما زال حجمها يشكّل نسبة غير كبيرة من إجمالي التجارة بين الجانبين إذ لم تتجاوز التجارة مع العالم العربي 13 في المئة من حجم الصادرات التركية و5 في المئة من حجم وارداتها، بحجم كلي لا يتعدى 13 مليار دولار في العام 2005، وذلك كله على الرغم من القُرب الجغرافي ومختلف الروابط التي ترشّح الجانبين لتفاعل أكبر وأوسع".

وكانت كلمة لنائب رئيس الوزراء العراقي **د.برهم صالح** حول التحدّيات التي تواجه الحكومة العراقية المنتخبة ديموقراطياً حيث أشار إلى "سعي في العراق إلى خلق اقتصاد سوق حقيقية مندمجة مع النظام العالمي. موردنا الرئيسي ليس النفط كما يظن البعض إنما العنصر البشري وبخاصة الشباب حيث يتزايد النمو السكاني بسرعة مسجلاً نسبة عالية من الشباب المرشحين لدخول سوق العمل وهذا الأمر يضع تحدّياً أمامنا في تأمين فرص عمل. وخلق هذه الفرص في العراق لن يتمّ عبر القطاع الحكومي والقطاع النفطي، بل من خلال القطاع الخاص. وندرك كذلك بوجوب إعادة هيكلة



جانب من الحضور



رئيس الوزراء التركي أردوغان

المشاريع المملوكة من الحكومة بغية تمكين القطاع الخاص من لعب دور حيوي في الاقتصاد". وأضاف: "ندرك أنّ العنصر الأساسي المفقود في المناخ الاستثماري في العراق هو الشفافية وحُكم القانون، والقطاع الخاص بحاجة إلى التأكّد من أنّ حقوق الملكية محترمة وإلى توفير أكلاف تنافسية تسمح بتحقيق الأرباح. وقد التزمت الحكومة العراقية بإصدار قانون استثمار شامل يوفّر هذه العناصر الأساسية".

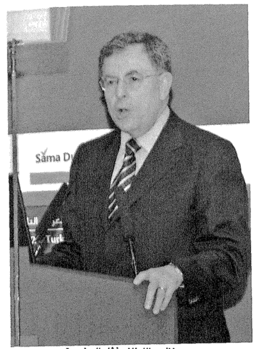
صالح: الحكومة العراقية ملتزمة بإصدار قانون متكامل للاستثمار

في المقابل، اعتبر رئيس مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا رونا إيركالي أنه في إطار سعيها إلى تعزيز العلاقات الاقتصادية الثنائية، فإنّ لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية بصدد التوقيع على اتفاقيات تعاون مع اتحادات رجال الأعمال في البلدان العربية. وبعد أن توقّف عند أهمية الموقع الستراتيجي لتركيا والفرص الاستثمارية التي توفّرها بلاده، تطرّق إيركالي إلى أهمية إتفاقيات التجارة الحرّة التي وقّعتها تركيا مع عدد من البلدان العربية، والتي من شأنها المساهمة في تطوير العلاقات الاقتصادية ليس فقط على صعيد التبادل التجاري وإنما أيضاً على مستوى إقامة صناعات مشتركة..

إيركالي: اتفاقيات تعاون مع اتحادات رجال الأعمال في البلدان العربية

أبوزكي: فرصة تاريخية لتطوير العلاقات العربية - التركية

وبعدها انتقل إيركالي للحديث عن الدور المهم ولاسيما شركات المقاولات التي تنفّذ مشاريع بقيمة 30 مليار دولار في العالم العربي من إجمالي 75 ملياراً قيمة المشاريع التي تنفّذها هذه الشركات حول العالم.



... ونظيره اللبناني فؤاد السنيورة

كذلك تحدّث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي** فقال: "إنّ الأوضاع الاقتصادية والسياسية في كلّ من تركيا والعالم العربي إجمالاً هي اليوم أكثر ملاءمة من أيّ وقت لوضع وتطوير أسس تعاون اقتصادي واسع بين تركيا والدول العربية. فبعد التصحيح الاقتصادي الشامل الذي تحقق، فإنّ تركيا تقف اليوم على مسار نموّ قوي ومستدام تدعمه قاعدة إنتاجية فاعلة، وسوق محلية متزايدة واتجاهات تحديث وتطوير شاملة وانفتاح متزايد على الاقتصاد العالمي يرجى أن يتوّج بانضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي". وأضاف: "وفي المقابل تشهد البلدان العربية تحوّلات إيجابية كبيرة تتمثل بالفورة النفطية غير المسبوقة، والإقبال المتزايد على الإصلاح والتحرير والانفتاح سعياً إلى اللحاق بمسيرة الاقتصاد العالمي. وكما بات واضحاً فقد أدّت الفورة النفطية الجديدة والمستمرة، إلى بناء احتياطيات مالية ضخمة لدى دول الخليج وتحقيق نموّ وتوسّع كبيرين في اقتصادات تلك الدول، وانطلاق حقبة تنموية جديدة وطموحة، حيث تصل قيمة المشاريع الاستثمارية الجاري تنفيذها أو المخططة للسنوات المقبلة إلى نحو الألف مليار دولار أميركي. وآثار هذه الفورة تخطّت حدود الخليج وأخذت تنعكس إيجاباً على عدد من الدول العربية الأخرى من خلال تدفّق الاستثمارات الخليجية إليها، ونموّ حركة التجارة والسياحة مع سائر بلدان المنطقة. وهذا الأمر جعل الدول العربية أكثر استعداداً لتطوير علاقاتها الاقتصادية الإقليمية. أما الثروات والفوائض اللتان تراكمتا في السنوات الأخيرة نتيجة للفورة النفطية والنموّ السريع، فإنهما تشكّلان مخزوناً كامناً من القوة الاستثمارية الباحثة عن الفرص والمشاريع المنتجة داخل العالم العربي وخارجه".

الجلسات

توزّعت أعمال الملتقى الاقتصادي التركي– العربي الثاني على 6 جلسات عمل، وتخلل برنامج الملتقى 5 كلمات رئيسية وورشة عمل، ويكون بالتالي قد تحدّث فيه 32 متحدّثاً على مدى يومين.

الاقتصاد التركي والعلاقات التركية- العربية

نقل الغاز العربي إلى أوروبا عبر تركيا

باشر الملتقى الاقتصادي التركي– العربي الثاني أعماله بجلسة عمل حول "ديناميكية الاقتصاد التركي والتوقّعات المستقبلية للعلاقات الاقتصادية التركية– العربية" ترأسها رئيس الجمعية التركية للتجارة الخارجية (TurkTrade) **سردار كوشترك**. وتحدّث وزير الدولة التركي للتجارة الخارجية **كورشاد توزمان** في مستهل الجلسة عن آفاق جديدة للعلاقات التجارية والاقتصادية ما بين تركيا والعالم العربي، مشيراً إلى "أنّ تركيا سوف تلعب دوراً رئيسياً في مشروع نقل الغاز العربي إلى أوروبا؛ كما أنّ امتلاكها للمصادر الهيدروكربونية يوفّر فرصة لإقامة مشاريع مشتركة. ومع الفورة النفطية التي يشهدها العالم العربي، فإنّ شركات المقاولات التركية مرشحة بشكل جدّي للفوز بالحصة الأكبر من مشاريع البُنى التحتية من خلال تحالفات مع شركاء محليين في البلدان العربية".

ثمّ عرض رئيس اتحاد رجال الأعمال والصناعيين الأتراك "توسياد" **ألدو كاسلوسكي** لدور "توسياد" في بلوغ الأهداف الثلاثة الرئيسية التي تسعى تركيا إلى تحقيقها، وهي: رفع المستوى المعيشي، تبني الأسس الديموقراطية، ونمو الاقتصاد للانخراط في منظومة الاتحاد الأوروبي. أما في ما خص العلاقات التركية– العربية، فرأى **كاسلوسكي** "أنّ عضوية تركيا في الاتحاد الأوروبي سوف تترك انعكاساتها على المنطقة بأسرها التي ستشهد ارتفاعاً في معدلات التبادل التجاري. والواقع فإنّ تشبيك المصالح الاقتصادية وتطويرها سوف ينعكس ازدهاراً وسلاماً على المنطقة".

أما وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد** فتحدّث عن فرص تعزيز التجارة والاستثمارات التركية– العربية، مشيرا إلى أنّ التكتلات الاقتصادية، كما اتفاقيات التجارة الحرّة، تحقق الاندماج الاقتصادي. وتوقّف **حداد** عند الحجم المتواضع للتبادل التجاري ما بين تركيا والعالم العربي مشيراً إلى أنّ هذه الأرقام غير كافية لتحقيق التكامل والاندماج الاقتصاديين؛ ولا بُدَّ من الإشارة أيضاً إلى تشابه السلع المنتجة في البلدان العربية وتركيا ما يحول أحياناً دون تحقيق التكامل والاندماج المطلوبين. كذلك فإنّ شبكة الطرق التي تربط ما بين تركيا والعالم العربي ليست على المستوى المطلوب بما يحدّ من حجم التبادل التجاري براً.

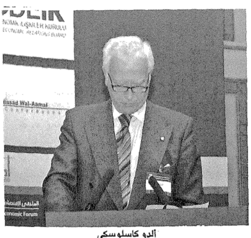
وتحدّث رئيس شركة كوكا كولا العالمية **مختار كنت** عن أهمية الموارد البشرية في رسم مستقبل واعد للمنطقة. فاعتبر أنّ سرعة ديناميكية الاقتصاد التركي سوف تؤدي إلى قيام تعاون وثيق مع دول المنطقة. لكنه رأى أنّ امتلاك الموارد الطبيعية والظروف الاقتصادية الممتازة التي تعيشها المنطقة غير كافية بمفردها لضمان ديمومة النمو الاقتصادي مستقبلاً. فالمطلوب هو انتهاج سياسة اقتصادية سليمة ترتكز على تشجيع الاستثمار وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، والتركيز على التعليم والتدريب للكوادر البشرية.



الوزير كورشاد توزمان



من اليسار الوزير سامي حداد وسيردار كوشتريك



ألدو كاسلوسكي

التعاون التركي - العربي في مجال الدفاع



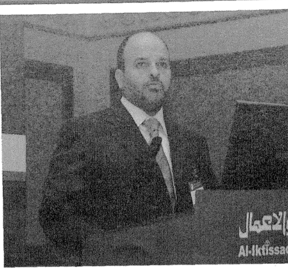
الوزير مراد بايار

عرض وكيل وزير الدفاع التركي **مراد بايار** في كلمة رئيسية لآفاق التعاون التركي– العربي في مجال التسلّح انطلاقاً من التطوّر الكبير الذي شهدته صناعة الأسلحة في تركيا التي باتت تنتج معدات في مختلف حقول الدفاع. وبعد أن قدّم **بايار** عرضاً مفصلاً لأبرز المنتجات التركية الحربية، أوضح أنّ تركيا تعمل على تطوير قدراتها الدفاعية منذ السبعينات حيث يجري تطوير قدرات وإمكانيات جوهرية في عدد من القطاعات، كما تقوم الحكومة بتمويل برنامج مهم للأبحاث والتطوير بهدف تقديم منتجات ومعدات عسكرية وفق أعلى مستويات الجودة العالمية. ورأى **بايار** أنّ فرص التعاون العسكري التركي– العربي متعددة ومفتوحة من خلال إقامة شركات التطوير المشتركة للدبابات والآليات البرية والقواعد البحرية، أو من خلال الإنتاج والتدريب المشتركين.

ورشة عمل بورصة دبي العالمية

على هامش الملتقى الاقتصادي التركي–العربي الثاني، نظّمت بورصة دبي العالمية ورشة عمل حول: "آفاق وفرص الاستثمار"، قدّمها المدير التنفيذي ورئيس تطوير الأعمال في البورصة فادي غصيني وتطرّق فيها إلى تأسيس بورصة دبي العالمية التي تعاقدت مع أبرز مزوّدي الأنظمة المالية حول العالم بهدف تحقيق التكامل مع أهم الأسواق المالية حول العالم. وأوضح أنّ "البورصة سوف تشهد ما بين 2 إلى 4 إصدارات أولية للأسهم حتى الربع الثالث من العام الحالي، على أن يتمّ إدراج 24 شركة جديدة خلال العام 2006". وبعد أن عدّد المنتجات التي توفّرها بورصة دبي العالمية، توقّف غصيني عند أهمية هذه البورصة بالنسبة للشركات التركية التي ستتمكّن من الدخول إلى أسواق المنطقة والاستفادة من رؤوس الأموال الخليجية في موازاة الحفاظ على علاقات متينة مع الصناديق العالمية.

العلاقات التجارية السعودية- التركية



الشيخ سليمان بن عبدالعزيز الماجد

يعود تاريخ العلاقات الاقتصادية ما بين السعودية وتركيا إلى عقود من الزمن حيث كانت شركات المقاولات التركية من أوائل الشركات التي عملت في السوق السعودية. وفي الجلسة المخصصة لبحث العلاقات التجارية ما بين البلدين وتطويرها في مجال العقارات، اعتبر رئيس شركة "تنميات 2050" الشيخ **سليمان بن عبدالعزيز الماجد** أنّ المعطيات الاقتصادية الراهنة في منطقة الخليج عموماً وفي السعودية تحديداً توفّر فرصة مهمة للانطلاق إلى خارج حدود المنطقة وبناء تحالفات قوية؛ كما أنّ الإنجازات الكبيرة التي تتحقق في منطقة الخليج لناحية مشاريع البُنى التحتية والمشاريع العقارية الضخمة سوف تجعل من المنطقة أرضاً خصبة لاجتذاب الاستثمارات الخارجية. وأضاف **الماجد** أنّ السيولة الناجمة من ارتفاع أسعار النفط تبحث عن قنوات استثمارية، والواقع أنّ ما تتميّز به تركيا من عوامل الاستقرار والبيئة التشريعية والتركيبة الديموغرافية تجعلها إحدى أهم قنوات تصريف السيولة الخليجية.

مشروع جنوب شرق الأناضول GAP

يُعد مشروع جنوب شرق الأناضول GAP الذي يجري تطويره حالياً في تركيا من بين أكبر 9 مشاريع حول العالم، حيث أوضح نائب رئيس إدارة التطوير الإقليمي لمشروع جنوب شرق الأناضول التابعة لرئاسة مجلس الوزراء **د.فرحات سيللي** أنّ مشروع الـGAP سوف يضمّ تحت لوائه جميع القطاعات الاقتصادية من زراعة وصناعة ومواصلات واتصالات وبُنى تحتية وتعليم وصحة وسياحة. ويحتل المشروع مساحة 75 ألف كلم مربع أي ما نسبته 9,7 في المئة من إجمالي مساحة تركيا. وتصل تكلفته الإجمالية إلى نحو 32 مليار دولار، حيث جرى حتى نهاية العام 2005 إنفاق 18 ملياراً تشكّل 56 في المئة من قيمة وحجم المشروع، علماً أنّ المساهمة الأجنبية في هذا المبلغ وصلت إلى 2,1 مليار دولار. وأكّد **د.سيللي** أنّ مشروع جنوب شرق الأناضول سوف يساهم عند إتمامه بنحو 3,7 مليارات دولار سنوياً في الاقتصاد الوطني، مع الإشارة إلى أنه يوفّر 3,8 ملايين فرصة عمل. وبعد أن عرض للحوافز التي تقدّمها الحكومة للمستثمرين، شدّد **د.سيللي** على أنّ مشروع الـGAP يوفّر فرصاً مهمة للرساميل العربية.



شريف أغلي، تيمل كوتيل وخالد أحمد علي رضا

فرص الاستثمار في تركيا

فرص مجدية للقطاع الخاص العربي في عمليات الخصخصة التركية

بعد انتهاج سياسة الإصلاح الاقتصادي وإنطلاق قطار الخصخصة، باتت تركيا تحتضن عدداً من الفرص الاستثمارية المغرية خصوصاً للرساميل العربية الباحثة عن قنوات لتصريف سيولتها المتراكمة جرّاء ارتفاع أسعار النفط. وفي جلسة: "فرص الاستثمار في تركيا"، التي ترأسها رئيس مجلس الأعمال التركي-الأردني والفلسطيني **شريف أغلي**، عرض نائب رئيس إدارة الخصخصة التابعة لرئاسة مجلس الوزراء **د.عثمان ديمرجي** لواقع ومستقبل برنامج الخصخصة في تركيا الذي يرتكز أساساً على 3 عوامل رئيسية: الاستقرار السياسي والاقتصادي، الالتزام الحكومي المطلق، والثقة المتزايدة بالاقتصاد التركي. أما في ما خص المشاريع قيد الخصخصة، فأوضح **د.ديمرجي** أنّ الحكومة تعتزم تخصيص مصرف HalkBank بعد أن تمّت إعادة هيكلة القطاع المصرفي التركي بأكمله. كما يجري التحضير لخصخصة 6 مرافئ بحرية، فضلاً عن خطة لتخصيص مرفأ غالاتا في إسطنبول؛ كذلك تنوي تركيا تخصيص 4 مصانع سكر من أصل 25 مصنعاً كمرحلة أولى على طريق بيع هذه الصناعة بأكملها إلى القطاع الخاص. وفي حقل البتروكيميائيات، فإنّ شركة Petkim هي المحطة التالية على سكة الخصخصة، فضلاً عن استكمال خصخصة الخطوط الجوية التركية وتخصيص شركة التبغ الوطنية ووكالة اليانصيب. وذكر **د.ديمرجي** أنّ عائدات الخصخصة وصلت في العام 2005 إلى 8,2 مليارات دولار.

تجربة شركة الكابلات السعودية الاستثمارية في تركيا كانت محور مداخلة رئيس المجموعة **خالد أحمد علي رضا** الذي قال: "في الوقت الذي كانت تركيا تمرّ في مرحلة تضخم كبير، أرسلنا 3 أشخاص لدراسة المناخ الاستثماري وجدواه في هذه البلاد، فرجعوا إلينا بـ 3 عوامل إيجابية: التكنولوجيا، القوى العاملة، وقدرة النفاذ إلى الأسواق العالمية. وبناء عليه، قمنا بشراء 70 في المئة من شركة تركية تاركين مسؤولية الإدارة لمالكها الأساسي كونه أكثر دراية بخصوصيات السوق المحلية. بعد ذلك، ابتعنا شركتين أخريين وقمنا بدمجهما مع الشركة الأولى"؛ وأضاف: "كانت ستراتيجيتنا من جراء هذه الخطوة تصدير منتجاتنا إلى السعودية في موازاة استقدام العمالة التركية الكفوءة إلى سوق المملكة. لكن مع انخفاض أسعار النفط إلى نحو 8 دولارات للبرميل والركود الذي أصاب السوق السعودية، وجّهنا أنظارنا نحو أوروبا حيث حققنا نتائج ممتازة". لكن مع تباطؤ النمو في أوروبا، رأى **علي رضا** أنّ "المستقبل هو لتركيا ودول الخليج".

بعدها تحدّث الرئيس التنفيذي والمدير العام للخطوط الجوية التركية **تيمل كوتيل** حول فرص الاستثمار في السياحة التركية، مشيراً إلى الارتفاع المتنامي في أعداد السيّاح إلى تركيا حيث وصل في العام 2005 إلى 21,1 مليون سائح. وانتقل للحديث عن شركة الخطوط الجوية التركية التي باتت تُعد من بين أكبر الناقلات الجوية في أوروبا مستفيدة من النمو المتواصل للاقتصاد التركي. وأوضح أنه بحلول شهر أغسطس 2006، سوف تمتلك الشركة أسطولاً مكوّناً من 100 طائرة. وكانت الخطوط الجوية التركية نقلت خلال العام الماضي 14,1 مليون راكب بزيادة نسبتها 18 في المئة مقارنة بالعام 2004.

"الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتوقّعة وعمليات الدمج والحيازة من دول مجلس التعاون الخليجي إلى تركيا"، عنوان مداخلة نائب رئيس تمويل الأسهم والدمج والحيازة في شركة داروما Daruma Corporate Finance **أوزاكان يافازال** الذي اعتبر أنّ تركيا شهدت العديد من التطوّرات المشجعة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا سيما في الشق التشريعي. وتوقّع **يافازال** أنه في ضوء المعطيات الاقتصادية الحالية في كلٍّ من تركيا ودول مجلس التعاون، يمكن لتركيا أن تستقطب استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 20 مليار دولار من هذه الدول".

التدفّق الاستثماري ودور أسواق المال

أسواق المال العربية مصدر لتمويل المشروعات التركية

يوماً بعد يوم تتزايد أهمية أسواق المال في اقتصادات المنطقة خصوصاً وأنّ استقطاب الرساميل الأجنبية بات مرتبطاً إلى حدٍّ كبير بمدى تطوّر وعمق هذه الأسواق. وقد بحثت الجلسة الثالثة التي ترأسها المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبوزكي** آليات زيادة التدفّقات الاستثمارية التركية-العربية ودور أسواق المال. ناقش الرئيس التنفيذي في "شعاع كابيتال" **إياد الدوجي** كيفية استثمار الشركات



إياد الدوجي

www.dohabank.com.qa

2003 جائزة أفضل بنك للعام في قطر - مجلة "ذي بانكر"

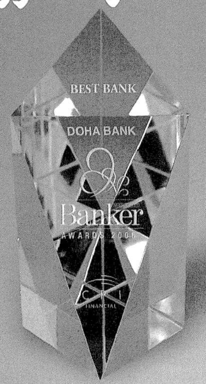
2004 جائزة أفضل بنك للعام في قطر - مجلة "ذي بانكر"

2005 جائزة أفضل بنك في قطر - مجلة "يورو مني"

2005 جائزة أفضل بنك تجاري في الشرق الأوسط
مجلة "بانكر ميدل إيست"

**2006 جائزة أفضل بنك للعام في الشرق الأوسط
مجلة "بانكر ميدل إيست"**

الحافز للفوز



مازال الأداء المالي الرائع لبنك الدوحة يحقق النجاح تلو النجاح ويحصد الجوائز عاماً تلو الآخر... وهذا العام، يفتخر بنك الدوحة بفوزه مجدداً بجائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام 2006 من مجلة "بانكر ميدل إيست"

وما هذا النجاح الجديد، وما سبقه من نجاحات و إنجازات رائعة، إلا ثمرة طيّبة لايمان البنك الراسخ بأهمية التواصل الفعّال بينه وبين عملائه، والاستجابة لكافة احتياجاتهم المصرفية و هذا أحد أسرار تفوق بنك الدوحة، محلياً و إقليمياً.

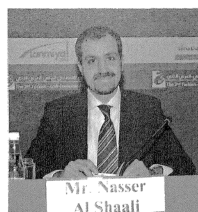
الشكر ... كلّ الشكر لمساهمينا و عملاءنا الكرام، على دعمهم و ثقتهم بنا، و نحن نتطلع لمواصلة الجهود يداً بيد لتحقيق المزيد من النجاحات .











ناصر الشعالي



مرت إردوغمس



أحمد طنطش

التركية في أسواق الأسهم الخليجية؛ فقال: "لطالما تطلّعت تركيا إلى الأسواق الغربية كمصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنه مع الاندماج الحاصل في الاقتصادات الخليجية من خلال دول مجلس التعاون والذي هو مدعوم حالياً بارتفاع أسعار النفط، فإنّ منطقة الخليج قد تشكّل مصدراً جديداً للاستثمارات. وإذ أشار إلى أنّ الرسملة السوقية لأسواق المال في دول مجلس التعاون الخليجي بلغت 815,1 مليار دولار، أكّد الدوجي أنّ أمام الشركات التركية فرصة للانخراط في هذه الأسواق والاستفادة منها عن طريق جمع التمويلات التي تحتاجها، أو عمليات الدمج والحيازة.

أما المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية **ناصر الشعالي** فرأى أنّ بلدان المنطقة اتخذت عدداً من مبادرات الخصخصة واستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وقد شهد العام 2005 نمواً في معدلات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خصوصاً في حقلي المصادر الطبيعية والبُنى التحتية. واعتبر أنّ الاستثمارات الخاصة هي مفتاح النمو الذي تسعى المنطقة إلى تحقيقه في ظل الحاجة إلى خلق 100 مليون فرصة عمل حتى العام 2020، الأمر الذي يتطلب تحقيق معدل نمو سنوي في المنطقة يصل إلى 7 في المئة، وهذا يشكّل تحدّياً أساسياً. وشدّد **الشعالي** على أهمية تحقيق الاندماج الاقتصادي مع أوروبا والهند وبلدان شرق آسيا. ويمكن لتركيا أن تشكّل صلة وصل ما بين منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من جهة وأوروبا من جهة أخرى.

"تركيا كسوق للمستثمرين العرب"، عنوان مداخلة مساعد المدير العام في شركة Is Investment التركية **مرت إردوغمس** الذي أوضح أنّ "العلاقات الاقتصادية التركية – العربية تنمو بصورة مطردة. ونحن نؤمن بأنّ هذه العلاقات ستكون بمثابة جسر للعبور نحو العالم الخارجي. وبفضل الإصلاحات الاقتصادية، تمكّنت تركيا من استقطاب العديد من المستثمرين. ويركز المستثمرون العرب على السوق التركية ولا سيما على قطاعي الإنشاءات والتجزئة. كذلك يقوم العديد من الصناديق العربية بالاستثمار في سوق إسطنبول للأوراق المالية، ونتلقى طلبات كثيرة من شركات عربية مهتمة بعمليات الدمج أو حيازة بعض الشركات التركية".

ثمّ تحدّث الرئيس التنفيذي لشركة جورد إنفست **أحمد طنطش** عن أداء أسواق الأسهم العربية معتبراً أنه إذا ما تمت مقارنة عدد الشركات المدرجة إلى أداء المؤشر، نجد أنّ الأسواق لم تشهد تصحيحاً قوياً. وبالتالي تابع المواطنون الاستثمار في أسهم معينة بسبب قِلّة الأدوات المالية المتوفّرة إلى أن وصلت هذه الأسهم إلى مستويات سعرية مبالغ فيها. ولفت **طنطش** إلى أنّ ارتفاع حجم التداول في الأسواق العربية هو مؤشر إيجابي يعكس زيادة فعاليتها وقدرتها على استقطاب المزيد من المستثمرين فضلاً عن أنّ الشركات المدرجة إلى ارتفاع.

تطوير الروابط المصرفية والمالية

11 مليار دولار قيمة الاستثمارات الأجنبية في المصارف التركية

خطت تركيا خطوات مهمة نحو إعادة هيكلة وتطوير قطاعها المصرفي لتحويله إلى محور جذب استثماري، وتحوّلت أعين المصارف العربية وتحديداً الخليجية المثقلة بالسيولة نحو السوق المصرفية التركية التي تمتلك مستقبلاً واعداً. وانعقدت الجلسة الرابعة تحت عنوان: "تطوير الروابط المصرفية والمالية ما بين تركيا والبلدان العربية"، ترأسها المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبوزكي**.

تناول المدير العام المساعد في مصرف HalkBank **غوخان بوزكرت** للفرص المتاحة أمام المصارف العربية في تركيا، مشيراً إلى أنّ تركيا تتمتّع بسوق مصرفية قوية مقابل نسب اختراق منخفضة، ما يعني أنّ فرص النمو لا تزال كبيرة. وأوضح أنّ نقاط القوة في القطاع المصرفي التركي تكمن في: البيئة الاقتصادية المستقرة، الموارد البشرية، التكنولوجيا وإدارة منتجات مرتكزة على العميل. أما نقاط الضعف فلخّصها بنسب الاختراق المتدنية ومعدلات الادخار المنخفضة. ويوفّر القطاع المصرفي العديد من الفرص للمصارف العربية انطلاقاً من الكثافة السكانية المتنامية، الإمكانيات الكبيرة في عدد من المجالات وخصوصاً الرهن العقاري، وتطوّر القطاع الخاص المحلي. وأشار **بوزكرت** إلى أنّ القطاع المصرفي التركي استقطب استثمارات أجنبية مباشرة منذ العام 2003 وصلت قيمتها إلى نحو 11 مليار دولار.



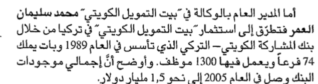
من اليسار: د.علي السليمان ود. مكرم صادر



محمد سليمان العمر



غوخان بوزكرت



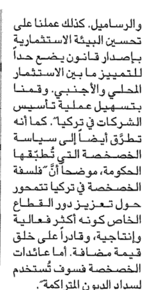
أما المدير العام بالوكالة في "بيت التمويل الكويتي" **محمد سليمان العمر** فتطرّق إلى استثمار "بيت التمويل الكويتي" في تركيا من خلال بنك المشاركة الكويتي – التركي الذي تأسس في العام 1989 وبات يملك 74 فرعاً ويعمل فيها 1300 موظف. وأوضح أنّ إجمالي موجودات البنك وصل في العام 2005 إلى نحو 1,5 مليار دولار.

ثمّ تحدّث أمين عام جمعية مصارف لبنان د.**مكرم صادر** فقال: "تجرّ الاقتصاد التركي حالياً عربة من حصانين: الأول الاندماج في المجموعة الأوروبية؛ والثاني برنامج الإصلاح الهيكلي مع صندوق النقد الدولي. وهذه الديناميكية المزدوجة القاطرة للاقتصاد التركي تحتاج لكي تكون قابلة للاستمرار إلى مواكبة مزدوجة بدورها: تطوير بُنية الوساطة المالية المصرفية وغير المصرفية من جهة، ورفد المدخرات الوطنية التركية غير الكافية بمدخرات خارجية. وأضاف: "يشكّل هذا الواقع أرضية من المصالح المشتركة بين تركيا من جهة والمصارف والمستثمرين العرب من جهة ثانية تقضي بتشجيع الاستثمارات والتوظيفات العربية في الاقتصاد التركي خصوصاً طويلة الأجل".

دور المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص في الترويج للاستثمار في منظمة المؤتمر الإسلامي OIC عرضه الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة د.**علي السليمان** الذي توقّف عند الثروات الطبيعية التي تكمن في هذه المنطقة والتي تمد العالم بنسبة 70 في المئة من متطلبات الطاقة حول العالم، و40 في المئة من الصادرات العالمية من المواد الخام. وأوضح أنّ إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفّقة إلى الدول النامية إستمر في النمو خلال العام 2005 بنسبة 13 في المئة ليسجل 274 مليار دولار. كما رأى د.**السليمان** أنه من الممكن رفع هذه النسبة من خلال تحسين البيئة التشريعية، تشجيع تبادل المعلومات الاقتصادية والاستثمارية والفرص المتوفّرة ما بين الدول الأعضاء، تقوية المؤسسات المالية المحلية، تزويد أكبر قدر من التمويل طويل الأمد، وتطوير أسواق المال ورفع كفاءة اليد العاملة.

الرؤية المستقبلية للاقتصاد التركي

قطع الاقتصاد التركي خلال السنوات الأربع الأخيرة أشواطاً كبيرة حيث جرت إعادة صياغة مستقبل الاقتصاد انطلاقاً من هدف الانخراط في الاتحاد الأوروبي. وفي كلمته الرئيسية حول: "الرؤية المستقبلية للاقتصاد التركي"، اعتبر وزير الدولة **علي باباجان** أنّ "تركيا أدركت منذ زمن ضرورة إجراء إصلاحات سياسية واقتصادية من خلال تعزيز الديموقراطية وإقامة دولة القانون والمؤسسات. وبناء عليه، دخل الاقتصاد التركي مرحلة جديدة من التحوّل مرتكزة على مبدأ تخصيص المصادر وفق خطط ستراتيجية". وأضاف **باباجان** "إنّ تركيا أزالت جميع العراقيل من أمام انتقال الأفراد والرساميل. كذلك عملنا على تحسين البيئة الاستثمارية بإصدار قانون يضع حداً للتمييز ما بين الاستثمار المحلي والأجنبي. وقمنا بتسهيل عملية تأسيس الشركات في تركيا". كما أنه تطرّق أيضاً إلى سياسة الخصخصة التي تُطبّقها الحكومة، موضحاً أنّ "فلسفة الخصخصة في تركيا تتمحور حول تعزيز دور القطاع الخاص كونه أكثر فعالية وإنتاجية، وقادراً على خلق قيمة مضافة. أما عائدات الخصخصة فسوف تُستخدم لسداد الديون المتراكمة".





الوزير علي باباجان

فرص الاستثمار في البلدان العربية

الفورة النفطية حوّلت العالم العربي إلى منجم للفرص

ألقى الملتقى الاقتصادي التركي– العربي الثاني الضوء على فرص الاستثمار في البلدان العربية من خلال الإضاءة على مناخات ومقوّمات الاستثمار في 4 بلدان عربية هي: قطر، السودان، اليمن والأردن، وذلك ضمن جلسة ترأسها المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبوزكي**.



الشيخة هنادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني

بداية، كانت مداخلة لنائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة أموال الشيخة **هنادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني** تحدّثت خلالها عن قوة الاقتصاد القطري النابعة من الاستغلال الأمثل للمصادر الهيدروكربونية إضافة إلى تمتّع البلاد بقطاع صناعي متنوّع وإلى الإجراءات الحكومية المتسارعة لخلق مناخ استثماري قادر على استقطاب الاستثمارات الخارجية. وألقت الشيخة **هنادي** الضوء على أبرز المشاريع الحالية التي تشهدها دولة قطر، حيث تُقدر قيمة الاستثمارات في قطاع الطاقة بنحو 31 مليار دولار؛ كما خصصت قطر مبلغ 5 مليارات دولار لإقامة مطار الدوحة الدولي الجديد، إلى جانب عدد من المشاريع العقارية الضخمة التي ينفّذها القطاع الخاص.



د. معن نسور

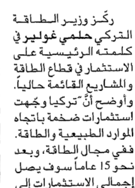


Contracting Services
Transportation and Logistics
Energy • Foreign Trade

Summit Step by Step

Nenehatun Street No: 91 GOP 06700 ANKARA - TURKEY
Tel : +90 0 (312) 446 52 42 • Fax : +90 0 (312) 446 50 79

تركيا والطاقة



الوزير حلمي غولير

ركّز وزير الطاقة التركي **حلمي غولير** في كلمته الرئيسية على الاستثمار في قطاع الطاقة والمشاريع القائمة حالياً. وأوضح أنّ "تركيا وجّهت استثمارات ضخمة باتجاه الموارد الطبيعية والطاقة. ففي مجال الطاقة، وبعد نحو 15 عاماً سوف يصل إجمالي الاستثمارات إلى أكثر من 128 مليار دولار حيث سيحظى توليد الكهرباء بنحو 105 مليارات دولار من هذا المبلغ. ونرغب في أن يقوم القطاع الخاص بتنفيذ هذه المشاريع، وعندما نتحدّث عن القطاع الخاص نقصد أيضاً الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ونركّز حالياً على تخصيص محطات توزيع الكهرباء على أن ننتقل لتخصيص مصانع توليد الكهرباء". وأضاف الوزير **غولير**: "ما بين الأعوام 1994 و2002 ارتفع مستوى الاستثمار الخاص في قطاع الطاقة حيث بلغ معدل استثمار القطاع الخاص لهذه الفترة نحو مليار دولار أميركي. وخلال المرحلة الجديدة، من المتوقّع أن تصل هذه الاستثمارات إلى 6 مليارات دولار في أقصى حدودها. في موازاة قطاع الطاقة، تلعب تركيا دور الوسيط في ما خص نقل الغاز من العالم العربي إلى أوروبا. لكننا لن نكتفي بدور دولة الترانزيت فقط بل نسعى إلى أن تتحوّل تركيا إلى دولة متاجرة بالموارد الطبيعية من خلال إقامة منشآت جديدة تقدّم منتجات ذات قيمة مضافة".

آفاق جديدة للأعمال في العراق

العراق على طريق منظمة التجارة، وتركيا أبرز الشركاء

نظراً إلى عمق العلاقات الاقتصادية التركية- العراقية، خصص الملتقى الاقتصادي التركي- العربي الثاني جلسة خاصة لمناقشة الآفاق الجديدة لممارسة الأعمال في العراق ترأسها رئيس مجموعة Tefirom **تيفيك أوز**، وشارك فيها نائب رئيس الحكومة العراقية **د.برهم صالح**، وزير النفط والغاز العراقي **د.حسين الشهرستاني**،



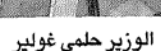


د. يحيى المتوكل

وكما قطر، يختزن السودان العديد من الفرص المجدية والتي كانت محور حديث وزير التجارة الخارجية السوداني البروفسور **جورج نيومبي** الذي انطلق من موقع السودان الجغرافي الستراتيجي كعامل أساس في جاذبية البلاد الاستثمارية. وأضاف: "كما أنّ تنوّع المناخ في السودان يوفّر العديد من الفرص خصوصاً على الصعيد الزراعي، علماً أننا نملك ثروة حيوانية وزراعية ضخمة. وبالطبع فإنّ السودان يملك ثروات طبيعية من النفط الخام والذهب وغيره من المعادن الثمينة". وانتقل الوزير **نيومبي** للحديث عن سياسة تشجيع الاستثمار في السودان والمتمثلة باستمرار تحرير الاقتصاد وخفض العجز وإعادة النظر بالسياسات الضريبية وتشجيع المصارف التجارية على تمويل المشاريع.

أما نائب وزير التخطيط والتعاون الدولي في اليمن **د.يحيى المتوكل** فأكّد حرص الحكومة اليمنية على الشراكة مع القطاع الخاص وتحديث الإدارة العامة وخفض مستويات الفقر بما يُسهم في تحقيق معدلات نمو جيدة عن طريق تطوير المناطق الساحلية وتسريع عجلة الصناعة وتطوير قطاعي الزراعة والسياحة وإقامة المناطق الحرة. وأبدى **د.المتوكل** رغبة اليمن في تحقيق التكامل الإقليمي مع دول مجلس التعاون الخليجي ورفع تنافسية الاقتصاد اليمني في موازاة الانخراط في الدورة الاقتصادية العالمية.

كما كانت مداخلة للرئيس التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن **د.معن نسور** الذي شدد على "حرص الأردن على توفير جميع مقوّمات استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تستمد مضمونها من استقرار السياسات الاقتصادية المتبعة، والبيئة القانونية التي تمّ تطويرها إضافة إلى ستراتيجيتنا الترويجية". وتابع: "تتمتّع الأردن بدرجة أمان عالية وتملك إحدى أفضل الأنظمة القضائية والتعليمية والصحية في المنطقة. وخلال الأعوام الخمسة الأخيرة، قمنا بإصدار نحو 200 تشريع وقانون ما سمح لنا بتوقيع العديد من الاتفاقيات المهمة والتي كان أبرزها اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة واتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي".





من اليمين: حسين الأزري، د. طه شكر، د. حسين الشهرستاني ، تيفيك أوز، د. برهم صالح، و د. أحمد أوغول جليكول

السفير المسؤول عن دائرة البلدان المجاورة في وزارة الخارجية العراقية د.**طه شكر**، مدير عام بنك التجارة العراقي **حسين الأزري**، والممثل الخاص للحكومة التركية في العراق السفير د.**أحمد أوغول جليكول**.

بداية، أوضح نائب رئيس الحكومة العراقية د.**برهم صالح** أنّ العراق جدي بشأن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية؛ كما أنّ الحكومة العراقية ممثلة بوزارة التجارة في صدد إطلاق آليات ومستلزمات تسجيل الشركات الأجنبية بهدف جعلها أكثر سهولة وشفافية. وأضاف: "نعمل على تقديم قانون الاستثمار الجديد إلى مجلس النوّاب في أقرب وقت ممكن، ونعتبر هذا القانون خطوة مهمة على طريق تشجيع الشركات العربية والتركية والعالمية على المجيء والاستثمار في العراق". وختم نائب رئيس الوزراء بالقول أنه "على الرغم من التحدّيات التي تواجهنا، إلاّ أنّ العراق بلد غني بثرواته وإحدى أكبر الأسواق في المنطقة، ونتوقّع أن ينمو الاقتصاد فيه بنسب كبيرة، حيث أنّ الحكومة العراقية تعمل وفق رؤية تحقيق الاندماج مع الاقتصادات الإقليمية".

ثمّ تحدّث وزير النفط والغاز العراقي د.**حسين الشهرستاني** حول إعادة تأهيل قطاع النفط والغاز عن طريق تحسن إدارة القطاع وتأهيل المنشآت القائمة وتحسين جودة المنتج. وتطرّق إلى إنتاج العراق من النفط الذي من المتوقّع أن يصل إلى 3,5 ملايين برميل في اليوم في العام 2008 مقارنة بـ2,2 مليون برميل يومياً للعام 2006، موضحاً أنّ غاية الوزارة هو الوصول بالإنتاج إلى سقف 6 ملايين برميل يومياً في العام 2010. وبعد أن عرض كذلك لكيفية تطوير قطاع الغاز، ركّز د.**الشهرستاني** على خطة الوزارة للأعوام العشرة المقبلة والقائمة على زيادة إنتاج النفط والغاز من خلال اكتشافات جديدة والعمل على زيادة الاحتياطات حيث أنّ زيادة إنتاج النفط إلى 6 ملايين برميل يومياً تتطلّب استثمارات تراوح ما بين 12 و20 مليار دولار.

أما مدير عام بنك التجارة العراقي **حسين الأزري** فشرح واقع السوق المصرفية العراقية موضحاً أنّ "قطاع المصارف العراقي لا يزال غير متطوّر، حيث أنّ إجمالي عدد الفروع المصرفية يصل إلى 600 فرع فقط، وهو رقم متواضع بالمقارنة مع عدد السكان البالغ 27 مليون نسمة". وأضاف: "إلاّ أنه في العامين الأخيرين، طرأت بعض التطوّرات المتمثلة بإصدار قانون جديد للمصارف وقانون البنك المركزي الذي أعطى المصرف المركزي استقلالية تامة". وتابع **الأزري** قائلاً: "يحوز مصرفا "الرافدين" و"الرشيد" المملوكان من الدولة على الحصة الأكبر من السوق العراقية بواقع 80 في المئة. صحيح أنّ هنالك العديد من مصارف القطاع العام الأخرى لكنها صغيرة الحجم، وتدرس الحكومة إمكانية إعادة هيكلة أو دمج هذه المصارف. والواقع أنّ هناك عدداً من المصارف الأجنبية التي باشرت العمل في السوق العراقية؛ وكان المصرف المركزي قد أصدر 9 تراخيص جديدة لمصارف أجنبية".

أما الممثل الخاص للحكومة التركية في العراق السفير د.**أحمد أوغول جليكول** فأكّد "السعي إلى تحقيق التواصل التام ما بين رجال الأعمال في كلا البلدين، إلاّ أنّ ذلك لن يتمّ من خلال منفذ حدودي واحد. وسوف نبحث مع الحكومة العراقية إمكانية فتح المزيد من المنافذ الحدودية ما بين العراق وتركيا، فضلاً عن تفعيل خط سكك الحديد وحركة الطيران؛ كما أننا نعمل على تسهيل عملية استصدار التأشيرات حيث سنفتتح قنصلية تركية في الموصل بعد أن باشرت القنصلية العراقية نشاطها في إسطنبول". ■

تكريم

جرياً على عادتها، كرّمت مجموعة الاقتصاد والأعمال 3 شركات عربية وتركية ومنحتها جوائز تنويه بنجاحاتها. فحازت مجموعة الشايع الكويتية ممثلة برئيسها محمد الشايع على "جائزة الريادة في الإنجاز"، تماماً كما مجموعة انكا التركية التي مثلها رئيسها شاريك طارا، في حين كانت "جائزة أفضل مؤسسة استثمارية في قطر" من نصيب شركة أموال ممثلة بنائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي الشيخة هنادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني.

وقام بتسليم الجوائز كلٌ من رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان ونظيره اللبناني فؤاد السنيورة بحضور الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى ونائب رئيس الوزراء العراقي د.برهم صالح ورئيس لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا رونا إيركالي ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي.



محمد الشايع متسلماً جائزة الريادة في الإنجاز



... وشاريك طارا



... وجائزة أفضل مؤسسة إستثمارية في قطر للشيخة هنادي بنت ناصر وخالد راشد

التوصيات والاستخلاصات

إمكانات كبيرة للتعاون في مجالات التجارة والاستثمار والطاقة

أسفرت محاضرات ومداخلات ومناقشات الملتقى الاقتصادي التركي – العربي الثاني عن الاستنتاجات والتوصيات الأساسية الآتية:

أولاً: الاقتصاد التركي وآفاقه

حقق الاقتصاد التركي معدلات نموّ قوية في السنوات الأخيرة، وهناك 3 عوامل تدفع هذا الاقتصاد قُدماً هي:

– إمكانية انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي

– برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي يتمّ تنفيذه مع المؤسسات المالية الدولية. وفي هذا السياق تستمر تركيا في سياستها الاقتصادية المرتكزة على الانفتاح والخصخصة، حيث حققت عمليات الخصخصة المنفّذة حتى الآن نحو 8 مليارات دولار. وهناك عدد من المؤسسات والمرافق الكبرى الموضوعة على "أجندة" الخصخصة في المرحلة المقبلة وأهمها: بنك هالك، المرافئ البحرية، الخطوط الجوية التركية، شركة التبغ العامة وشركات توزيع الطاقة، شركة بيتكيم للبتروكيماويات، ومصانع السكر العامة.

وفي المقابل فإنّ الاقتصاد التركي ماض في معالجة بعض نقاط الضعف المتمثلة بشكل خاص في البنية المالية والمصرفية، والعجز المتزايد في ميزان الحساب الجاري نتيجة لعبء الدين الخارجي وضعف نسبة المدخرات المحلية.

ثانياً: العلاقات الاقتصادية التركية العربية

إنّ العلاقات الاقتصادية التركية العربية تبدو بأنها أقل بكثير من المستوى الممكن والمطلوب، وبالتالي، فإنّ ثمة آفاقاً واسعة أمام إمكانات تطوير وتوسيع وتنويع هذه العلاقات على صعد مختلفة.

وتقع مسؤولية أساسية في هذا المجال على عاتق القطاع الخاص في كلٍّ من تركيا والبلدان العربية، الأمر الذي يحتّم خلق الأطر والآليات اللذين يساعدان على تعميق التواصل والتلاقي بين رجال الأعمال والمستثمرين العرب والأتراك، والتعريف بفرص الاستثمار والتعاون المتاحة لدى الجانبين.

ثالثاً: التبادل التجاري بين الجانبين

حقق التبادل التجاري التركي العربي نمواً ملحوظاً خلال العام الماضي، لكن حجم هذا التبادل مازال متواضعاً وهو في حدود 13 مليار دولار؛ ولا شك في أنّ انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي سوف يزيد من إمكانات تعظيم التبادل التجاري وإقامة المشاريع الإنتاجية المشتركة بما يعود بالنفع على الجانبين.

ومن أجل تفعيل التبادل التجاري ينبغي المضي في تعميم إقامة مناطق تجارة حرة بين تركيا والبلدان العربية كافة، علماً أنّ ثمة جهوداً قائمة وستؤتي ثمارها في فترة قريبة.

رابعاً: التعاون في مجال الاستثمار

تبدو تركيا مرشحاً قوياً لاستقطاب جزء مهم من السيولة الفائضة في منطقة الخليج، لما تتمتّع به من عوامل جاذبة ومن تطوّر اقتصادي واستقرار اجتماعي ويد عاملة شابة وبيئة تشريعية محفّزة وفرص استثمارية في الكثير من القطاعات أهمها الصناعة والسياحة والعقار والمصارف.

ففي ظلّ حركة إعادة التنظيم والهيكلة الجارية في القطاع المصرفي التركي، فإنّ هذا القطاع يشكّل مجال استثمار واعداً لرؤوس الأموال العربية، وقد استقطب منذ العام 2003 استثمارات أجنبية بلغت 11,5 مليار دولار.

إلى جانب الفرص الاستثمارية التي توفّرها تركيا في المصارف والصناعة والسياحة والعقار وغيرها، يبرز مشروع تنمية جنوب شرق الأناضول المعروف بـ GAP والذي يعتبر أحد أكبر 9 مشاريع للتنمية الشاملة في العالم؛ وتبلغ تكلفة هذا المشروع 32 مليار دولار، وهو سوف يوفّر 3,7 ملايين فرصة عمل جديدة ومجالات واسعة للاستثمار.

في المقابل، تتوافر للجانب التركي فرص استثمارية في البلدان العربية لاسيما في مجالات الصناعة والمقاولات والسياحة وأسواق المال الخليجية خاصة والعربية عامة.

خامساً: تعاون في مجال الطاقة

كان ثمة تركيز في هذا المجال على موقع تركيا المحوري كممر لشبكة أنابيب النفط والغاز من الشرق إلى الغرب. ويمكن لتركيا أن تلعب دوراً أساسياً في مشاريع نقل الغاز العربي إلى أوروبا؛ ومن ناحية أخرى، فإنّ امتلاكها لموارد كبيرة في مجال الطاقة الهيدروكربونية يوفّر فرصاً لمشاريع مشتركة مع مستثمرين عرب.

انطلاقاً من ذلك، أبرز الملتقى خصوصية لافتة في العلاقات التركية العراقية حيث شارك في الملتقى وفد عراقي موسع برئاسة نائب رئيس الوزراء **برهم صالح**، كان موضع حفاوة خصوصاً من الجانب التركي. وقد جرت على هامش الملتقى مفاوضات معمّقة بين البلدين تناولت قضايا النفط والنقل. يشار إلى أنّ الملتقى، خصص جلسة خاصة للعلاقات التركية–العراقية نظراً إلى خصوصية هذه العلاقات وإلى مجالات التعاون القائمة والمحتملة.

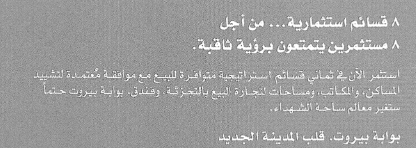
سادساً: التعاون السياحي

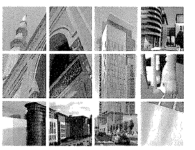
أبرزت مناقشات ومداولات الملتقى أنّ ثمة إمكانات كبيرة لزيادة التبادل السياحي التركي–العربي نظراً إلى القرب الجغرافي والتشابه الثقافي وتنوّع المنتوج السياحي لدى الجانبين، فضلاً عن تزايد التوجّه العربي نحو السياحة البينية والإقليمية.

وكان ثمة اتفاق على ضرورة إزالة المعوّقات والعراقيل من أمام حركة التبادل السياحي بين الطرفين. ■

ثماني فرص استثمارية في قلب بيروت...
تجدها هنا....

هنا.
وهنا.
وهنا.
وهنا.
وهنا.
وهنا.
وهنا.
وهنا.







DTZ Bahrain
لمزيد من المعلومات عن المبيعات
٠٩٧٣ ١٧ ٥٤٠ ٣٣٠





الشرق الأوسط رهينة المسألة الإيرانية

.... الدكتور شفيق المصري ....

يتّفق المراقبون على أن ثمة عوامل ثلاثة تؤثر في مدى استقرار الشرق الأوسط أو انهياره: المسألة الفلسطينية، المسألة العراقية والمسألة الإيرانية. وسبب ذلك واضح ومعروف، ذلك لأن المسألة الأولى ترتبط مباشرة بالسياسة الإسرائيلية ومدى تأثيرها على الولايات المتحدة الأميركية وعلى ستراتيجيتها المزدوجة في رعاية مصالحها من جهة، والتزامها حماية إسرائيل من جهة أخرى. أما المسألة العراقية فقد كان لها ولا يزال ارتباط مصيري أميركي جيوستراتيجي أساساً، ومن ثم جيواقتصادي أيضاً. والمسألة الإيرانية بدأت في التفكير الأميركي منذ الولاية الأولى للرئيس الذي اعتبرها قطباً مركزياً في محور الشر، ولا تزال قائمة لغاية الساعة.

إلا أن بعض هؤلاء المراقبين يدركون أيضاً أن إيران تستطيع أن تؤثر في المسألتين الأخريين سلباً أم إيجاباً، بقدر ما تملك من قدرات ومعطيات ستراتيجية مهمة وبقدر ما تستطيع توظيف هذه القدرات في الاتجاه الذي يحفظ مصالحها أو يخفف عنها أعباء الضغوط المتواصلة عليها سواء كانت سياسية أم أمنية أم اقتصادية أم غيرها.

وعلى هذا الأساس يصبح من المنتظر أن يتناول أي تفاوض إيراني – أوروبي أو إيراني – أوروبي – أميركي جوانب عديدة ومتشعبة من المسألتين الأخريين مروراً بعلاقات أخرى لا تقل أهمية، كالعلاقات الإيرانية – الخليجية أو السورية – اللبنانية أو غيرها من الثنائيات الساخنة.

والواقع أن إيران تملك الحيثيات المعقولة للقيام بدور مباشر أو غير مباشر على كل هذه الساحات الشرق أوسطية الممتدة من قزوين وأفغانستان إلى المتوسط، مروراً، بالطبع، بالخليج ذاته.

حذر إيراني

ولعلّ المعطيات الايديولوجية والجغرافية الطبيعية، والجيواقتصادية والجيوسياسية والجيوستراتيجية تؤهل إيران لهذا الدور المقرر في الشرق الأوسط الكبير (وفق الخريطة الأميركية) وليس فقط في المنطقة المعروفة تاريخياً بـ"الشرق الأوسط".

وما يزيد هذه المعطيات خطورة هو الوعي الإيراني لها بحيث تسعى إيران دائماً إلى توظيفها ضمن معادلة حذرة يمكن أن يطلق عليها "ديبلوماسية حافة الهاوية".

فإيران، منذ نهاية حربها مع العراق، أدركت أن باستطاعتها توظيف دور إقليمي متكامل من أفغانستان وقزوين إلى المتوسط، وذلك بعد أن استفادت من نهاية حكم طالبان وتقديم بعض المساعدات الإنسانية إلى اللاجئين الأفغان، إلى تسهيل مهمة الحكم الجديد الموالي للولايات المتحدة هناك... إلى ما تقوم به اليوم من مفاوضات تشمل، في ما تشمل، بقية المنطقة مروراً بالعراق ووصولاً إلى الدول الممتدة من الخليج إلى المتوسط.

وإيران تدرك، مع ذلك، حدود قدرتها كقوة إقليمية شرق أوسطية. فهي لن تندفع مجدداً بالمشاريع الخليجية التي كان يفكر فيها الشاه في أن يصبح سيّد الخليج ونفطه في آن معاً. ولا تندفع إيران مجدداً بمشروع تصدير الثورة الإسلامية الذي بدأت به مع الإمام الخميني. ولا تسعى إلى احتواء الدول العربية الأخرى تحت شعار الإسلام ... إلخ.

ولكن هذه السياسة الإيرانية العقلانية المتطورة لا تقبل بأن تنكفئ إلى حدودها الجغرافية الضيقة. إنها قادرة على امتلاك ذراع إقليمية لا يمكن بترها. وهي جاهدة في توظيف هذه الذراع بما يتلاءم مع مصالحها الحيوية. وإيران، إذا قبلت في تسهيل مهمة الولايات المتحدة اليوم من أجل تحقيق ستراتيجية الخروج من العراق، فهي تنتظر، في مقابل ذلك، إيفاء أميركياً صادقاً بمطالبها المحلية والإقليمية معاً.

وربما من أجل ذلك، يرى الجميع أن المسألة الإيرانية، في مناخها التفاوضي الراهن، أكثر تعقيداً أو تشعباً من الملف النووي الإيراني.

عروض دولية أمام إيران

وخلاصة هذا الإطار التفاوضي بين إيران والدول الست تقضي بأن يُصار إلى تعليق تخصيب اليورانيوم من قبل إيران في مقابل عدد من العروض الكبرى لإيران ومنها:

– الاعتراف المبدئي بحق إيران في استخدام الطاقة النووية لأغراض سلمية
– توفير مفاعلات جديدة لإيران من الدول الست أو سواها من الخارج.
– تعليق النشاط الإيراني النووي طيلة التفاوض من أجل حل نهائي للأزمة.
– الالتزام الإيراني بالمعاهدات الدولية والبروتوكولات المرفقة بها لهذه الجهة.
– مشاركة إيرانية في مركز دولي للتخصيب من أجل توفير مفاعلات نووية لإيران.
– البحث بالتعاون الأمني الإقليمي وتحسين سُبل وإمكانات إيران للتوصّل إلى الأسواق والرساميل الدولية والقطاعات الاقتصادية والتقنية الأخرى.

والواقع أن المسؤولين الإيرانيين رأوا في هذه العروض نقاطاً إيجابية كثيرة وأعلنوا تصميمهم على درسها في غضون الشهرين المقبلين.

وبانتظار ذلك، فإن الديبلوماسية الإيرانية الفاعلة ترفض دور المتفرج وإنما تسعى، بكل إمكاناتها، إلى الإفادة من هذا المناخ التفاوضي الدولي. ولعل أكبر إسهام في سياق هذا المناخ، تمثل في قمة منظمة شنغهاي التي انضمت إليها إيران مع الصين وروسيا ودول عدة من آسيا الوسطى. والمعروف أن هذه القمة (التي شكلت أساساً من أجل فرض نظام عالمي متعدد الأقطاب في مواجهة الهيمنة الأحادية الأميركية) ترفض توجيه أي إجراء زاجر عسكري ضد إيران وتدعو إلى السلام والتعاون والهدوء في العالم.

ولم يقتصر النشاط الإيراني على هذا السياق الدولي وإنما تناول أيضاً عدداً من الدول الإسلامية والعربية المعنية وفي مقدمها المملكة العربية السعودية. ولعل ما أعلنه وزير الخارجية السعودي لدى اجتماعه مع نظيره الإيراني في 12 يونيو الماضي يلخص جانباً كبيراً من المسألة. فقد قال: "إن طهران والرياض قادرتان على الاضطلاع بدور حيوي لإبعاد المنطقة عن التوترات، كما أن للدولتين مسؤولية حيال الأمة الإسلامية، وتعاونهما ناجح في منظمة البلدان المصدرة للنفط "أوبيك". كذلك فإن الوزير السعودي أكد وقوف الدول العربية مع الحق الإيراني باستخدام الطاقة النووية للأغراض السلمية.

وكان الأمين العام للأمم المتحدة قد أعرب عن ارتياحه لاعتماد المناخ التفاوضي من أجل التوصّل إلى الحل النهائي المطلوب وفقاً لأحكام القانون الدولي. وقد لخص الأمين العام آخر المراحل التي قطعها الملف الإيراني بقوله: "أكدت للزعماء الإيرانيين أن من مصلحتهم إقناع العالم بأن برنامجهم سلمي، وذلك من خلال التعاون الكامل مع الوكالة الدولية للطاقة الذرية ...".

وكذلك تنتظر الدول الست الكبرى رداً إيرانياً إيجابياً قبل انعقاد القمة المقبلة لمجموعة الدول الثماني في منتصف تموز 2006.

ويبدو أن إيران تعتمد، حالياً، لعبة الوقت لأنها تصب في مصلحتها بالنتيجة. فهي بحاجة إلى استكمال هذه المرحلة من برنامجها النووي خلال هذين الشهرين المقبلين. ولعل هذا التأجيل يكفل لإيران تقدماً ملحوظاً في إطار تقنية التخصيب وفي نتائجه المرجوة أيضاً. وهي تحاول تقريب الضغط الانتخابي على الرئيس الأميركي بحيث يصبح موقفه التفاوضي أكثر دقة وإحراجاً.

وبصرف النظر عن هذه المناورة الديبلوماسية الإيرانية فإن ثمة نقاطاً باتت واضحة في المسار الإيراني النووي ومنها:

- إن الإدارة الأميركية تواجه الآن ضغطاً مزدوجاً من خلال المماطلة الإيرانية من جهة، ومن خلال الضغط اليهودي على الناخب الأميركي من جهة مقابلة. ولا تستطيع هذه الادارة اعتماد القوة لذلك.
- وبانتظار ذلك الوضع البالغ الحيرة تجري المفاوضات الغربية مع إيران ومن دون أن يتوصل المتفاوضون إلى أي حل جذري كامل أو حتى مقبول في السياق الإقليمي العام وليس في الملف النووي وحده.
- إن المفاوضات الأميركية – الإيرانية تشمل، بناء للإصرار الأميركي، في ما تشمل، عدداً آخر من المسائل الشرق أوسطية. وهذه المسائل تتعلق بالوضع الفلسطيني الراهن حيث يتهم بعض العرب إسرائيل بالتدخل والتحريض ضد إيران. وتتعلق أيضاً بضرورة الإحجام عن أية مساعدة إيرانية للجبهات الرافضة على الساحتين الفلسطينية واللبنانية وسواهما، وضرورة القبول بالصيغة العراقية المفروضة والصيغة الفلسطينية المنوي فرضها كذلك.

تداعيات شرق أوسطية ■

أما تداعيات هذه المسألة الإيرانية المتشعبة فقد تتناول الشرق الأوسط بكامله، ذلك أن سيناريو الاتفاق السلمي الإيراني الأوروبي – الأميركي سيؤثر على هذه الساحات جميعاً من العراق إلى لبنان. والتأثير، هنا، قد لا يترجم لمصلحة الاستقرار الداخلي في كل منها بالنظر إلى تعدد المصالح والمواقف والاعتبارات.

كما أن هذا السيناريو السلمي سيسعى إلى إرضاء المتفاوضين الرئيسيين أولاً وإن على حساب الاعتبارات الداخلية الصغرى.

وسيناريو السلم لن يقتصر، في سلميته، على إيران من دون دول أخرى تقف إلى جانبها كسورية مثلاً، ذلك لأن جدواه يجب أن تكون إقليمية أيضاً. وإذا كان لا بدّ من تدجين إقليمي معين تصر عليه الولايات المتحدة في المنطقة، فإنه، لكي يكون فاعلاً، يجب أن يكون شاملاً. وهنا تثار أسئلة أخرى أولها حول مصير العقدة المحورية في الشرق الأوسط أي فلسطين. ولعل ثانيها الوضع العراقي في ضرورة استكماله، والوضع السوري في ضرورة تعديل سلوكه، والوضع اللبناني في ضرورة تسويته، والوضع الخليجي في ضرورة استقراره ... إلخ.

أما إذا تعثر هذا السيناريو السلمي وبات الرجوع إلى الحلول الأخرى الزاجرة لا بدّ منه، فإن الأوضاع الشرق أوسطية لن تسلم من شظايا هذا الإجراء الزاجر على الساحات كلها، وذلك بسبب الأفعال وردود الأفعال عليها جميعاً.

وعلى هذا الأساس فإن الخيار السلمي التفاوضي هو المرجح وإيران تدرك ذلك تماماً وقد سبق لقادتها الدينيين والسياسيين أن أعلنوا بعض المواقف والتداعيات إذا تعرضت إيران لضربة عسكرية.

ومآزق أميركية ■

واليوم يبدو أن الرئيس الأميركي يواجه عدداً متراكماً من المآزق:

- مأزق الاستحقاق الانتخابي المقبل (في الخريف) مع شعبية متدنية.
- مأزق الوضع العراقي غير الكامل بحيث يؤمن له انسحاباً من الشارع إلى ثكنات أميركية قرر إنشاءها في العراق لمراقبة المنطقة كلها.
- مأزق التعامل مع أوروبا من جهة، والصين وروسيا من جهة أخرى.
- مآزق أخرى تمتد من فلسطين وسورية ولبنان إلى بوابات المتوسط والخليج والبحر الأحمر ...

كل هذه المآزق – الاستحقاقات تدفع الرئيس الأميركي الى تغليب الديبلوماسية التفاوضية مع إيران. وسيبقى الشرق الأوسط رهينة هذه الأزمة بانتظار سيناريوهاتها المرتقبة. ■

وزير البترول المصري: خط الغاز العربي إلى أوروبا


الوزير سامح فهمي

عمّان- عاصم البعيني

تقف مصر على أبواب مرحلة جديدة في الصناعة النفطية، وسبق لوزارة البترول والثروة المعدنية المصرية أن أعلنت عن خطة متكاملة لتطوير القطاع، تتضمن استكمال خصخصة بعض شركات القطاع العام؛ وتشمل أيضاً استثمار نحو 10 مليارات دولار في مجال البتروكيميائيات، يتمّ تنفيذها على 3 مراحل، تنتهي الأولى في العام 2008، بالإضافة إلى استكمال مشروع خط الغاز العربي، الذي شهد مؤخراً توقيع اتفاقية مع تركيا، تهدف إلى فتح أبواب أوروبا أمام الغاز المصري.

وساهمت هذه الخطوات في زيادة الإنتاج إلى نحو 70 مليون طن مكافئ خلال العامين 2005/2004، ومن المتوقع أن يرتفع إلى نحو 100 مليون طن خلال العامين 2010/2009.

يقول وزير البترول والثروة المعدنية سامح فهمي أنّ الخطة تتضمن تأسيس 3 شركات قابضة متخصصة، وهي: الشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية (جاسكو)، الشركة المصرية القابضة للبتروكيميائيات، وشركة جنوب الوادي القابضة للبترول، لتنضم بذلك إلى الهيئة المصرية العامة للبترول. إلى ذلك، تمّ ضم قطاع الثروة المعدنية إلى قطاع البترول، وجرى تأسيس الهيئة العامة للثروة المعدنية. ويشير إلى أنّ إعادة هيكلة القطاع تستند إلى خطة واضحة لكل قطاع مع ضمان سرعة اتخاذ القرار وكفاءة التنفيذ، وانعكست هذه الخطوات على كافة القطاعات حيث فاقت عائدات قطاع الغاز وحده كل التوقّعات.

الرهان على الغاز

يلعب قطاع الغاز دوراً رئيسياً في عملية التنمية الاقتصادية. ويوضح الوزير فهمي أنّ احتياط الغاز الطبيعي المؤكد في مصر بلغ في نهاية يونيو 2005، نحو 66,3 تريليون قدم مكعب. وساهمت الاكتشافات الجديدة في منطقة الصحراء الغربية بنسبة 82 في المئة من الاحتياط، خصوصاً في "حقل القصر" الذي من المتوقع أن يصل حجم إنتاجه إلى نحو 350 مليون قدم مكعب يومياً، في حين يقدّر الاحتياط فيه بنحو 2,8 تريليون قدم مكعب. وإلى ذلك، هناك مؤشرات عدة لوجود كميات إضافية من الغاز الطبيعي في البحر المتوسط تقدّر بنحو 70 تريليون قدم مكعب، أي ما يعادل 12,5 مليار برميل مكافئ.

ويلفت الوزير سامح فهمي إلى أنّ الاكتشافات الجديدة في مجال الغاز الطبيعي مهّدت لإطلاق مشاريع التسييل والتصدير، من خلال انشاء وحدات تسييل في كل من "دمياط" و"إدكو"، إضافة إلى خط الغاز العربي. ففي دمياط تمّ افتتاح "مجمّع مبارك للغاز والبتروكيميائيات" العام الماضي، وتبلغ طاقته الإنتاجية 7,56 مليارات متر مكعب في السنة، ويتم تصدير الانتاج إلى الأسواق الأوروبية والأميركية، وتعتبر الشركة الإسبانية المصرية للغاز، التي تساهم فيها كل من الشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية والهيئة العامة للبترول بنسبة 10 في المئة، من أبرز الشركات التي تتولى التصدير؛ وقد بلغ حجم الاستثمارات في المشروع نحو 1,3 مليار دولار.

أما بالنسبة إلى مشروع الشركة المصرية لإسالة وتصدير الغاز (إدكو) فيشتمل على وحدتين لتسييل الغاز بطاقة تبلغ نحو 10 مليارات متر مكعب سنوياً، على أن يتم تصدير الانتاج الغاز المسال إلى أوروبا وأميركا، ويتميّز المشروع بإمكانية توسعته بمعدل 6 خطوط للتسييل. ويبلغ حجم الاستثمار في المشروع نحو 4,6 مليارات دولار.

كما تشمل مشاريع الغاز، مجمّع استخلاص مشتقات الغاز الطبيعي الذي تبلغ تكاليفه نحو 400 مليون دولار، وتبلغ طاقته الانتاجية نحو 1,1 مليار قدم مكعب في اليوم، وهو ينتج نحو 300 ألف طن من البوتاغاز للسوق المحلية، والبروبان للتصدير الخارجي بطاقة تبلغ نحو 280 ألف طن.

خط الغاز العربي

عن خط الغاز العربي، يقول الوزير فهمي أنه من أكثر المشاريع حيوية على مستوى المنطقة، فهو يساهم في زيادة حجم الصادرات المصرية، خصوصاً بعد توقيع اتفاقية مع تركيا لإنشاء شركة تربياس، ما يسمح بإيجاد منفذ للغاز المصري إلى أوروبا مع إبداء كل من بلغاريا ورومانيا رغبتهما في الانضمام إلى الاتفاقية؛ كما سيتم إطلاق شركة

الاتفاق مع تركيا يفتح أبواب أوروبا أمام الغاز المصري

اتفاقية مع قبرص لتقاسم ثروة الغاز في الحقول المشتركة

مشتركة بين مصر وسورية وتركيا، يكون مقرها في سورية، تهدف إلى تفعيل التنسيق مع الدول المعنية بخط الغاز العربي، بغية استكمال تنفيذ المرحلة الثانية من المشروع والإسراع في إطلاق المرحلة الثالثة. ويشير إلى أنّ المرحلة الثانية قطعت شوطاً كبيراً على طريق التنفيذ، حيث بدأت شركة فجر الأردنية المصرية لنقل وتوزيع الغاز، بضخ الغاز إلى محطات توليد الكهرباء في شمال الأردن. كما يتمّ تنفيذ المرحلة الثانية التي تمتد من مدينة العقبة في جنوب الأردن حتى منطقة رحب على الحدود الأردنية السورية من خلال مد خط أنابيب بطول 395 كلم، تقدر طاقته بنحو 8,75 مليارات متر مكعب سنوياً، وتبلغ تكاليفه نحو 300 مليون دولار، وقد انتهت شركة فجر من إعداد الدراسات الفنية لاستكمال هذه المرحلة التي تهدف إلى تصدير الغاز إلى سورية ولبنان.

■ التسويق المحلي ■

إضافة إلى هذه المشاريع، تعمل مصر على تنفيذ مشروع إيصال الغاز الطبيعي إلى المنازل والمناطق الصناعية في مصر. وفي هذا السياق يلفت الوزير **سامح فهمي** إلى أنّ المشروع حقق النتائج المرجوة منه، فبعد البطء الذي اتسمت به المرحلة الأولى، يتم حالياً تسريع عملية التنفيذ، حيث يلعب الشريك الأجنبي دوراً فاعلاً بانتظار تأهيل قدرات الشركات الوطنية. ويوضح أنه تمّ خلال العام المالي 2005/2004، إيصال الغاز إلى نحو 155 ألف مستهلك، كما تمّ إنشاء 11 محطة تموين وتحويل ليرتفع إجمالي عدد المحطات إلى نحو 95 محطة.

وانطلاقاً من هذا الواقع يشدد **فهمي** على أهمية نقل التجربة إلى الدول العربية والخليجية وذلك عن طريق تأسيس شركات متخصصة تقوم بتنفيذ مشاريع مماثلة.

■ 10 مليارات دولار للبتروكيميائيات ■

ساهم اكتشاف كميات كبيرة من الغاز الطبيعي في تطوير الصناعة البتروكيميائية في مصر، فأضحت من أبرز القطاعات في مجال الصناعة النفطية. وتمت ترجمة الاهتمام بهذا القطاع من خلال تأسيس الشركة المصرية القابضة للبتروكيميائيات في العام 2002، ووضع خطة قومية متكاملة، "تتضمن إنشاء 14 مجمّعاً عملاقاً للبتروكيميائيات تضم 24 مشروعاً و50 وحدة انتاجية تقدّر استثماراتها بنحو 10 مليارات دولار يتم تنفيذها على مدى 20 عاماً وتشمل ثلاث مراحل تنتهي في العام 2022، ومن المتوقع أن يصل حجم المنتجات البتروكيميائية في نهاية الخطة إلى نحو 15 مليون طن".

ويوضح وزير البترول والثروة المعدنية أنّ المرحلة الأولى من الخطة، التي يجري تنفيذها حالياً والتي تمتد حتى العام 2008، تشمل 8 مشاريع بتروكيميائية باستثمارات تبلغ نحو 4,5 مليارات دولار، ومن المتوقع أن تبلغ كمية الإنتاج في نهاية هذه المرحلة نحو 4 ملايين طن سنوياً وبقيمة تصل إلى نحو 2,5 مليار دولار، وتصدير ما قيمته نحو 1,5 مليار دولار.

ويوضح أنّ من أهم مشاريع هذه المرحلة مشروع إنتاج البروبيلين والبولي بروبيلين بطاقة تصل إلى نحو 350 ألف طن سنوياً وتبلغ قيمة الاستثمارات في هذا المشروع نحو 520 مليون دولار ومن المتوقع أن يبدأ تشغيله في العام 2008، وهناك أيضاً مشروع لإنتاج الميثانول بطاقة تصل إلى نحو 13 مليون طن سنوياً، وتبلغ تكاليفه نحو 650 مليون دولار، ومشروع إنتاج الأمونيا بطاقة 1,2 مليون طن سنوياً وباستثمارات تقدر بنحو 800 مليون دولار، ومجمّع الأوليفينات الذي يهدف إلى إنتاج 750 ألف طن سنوياً من الإيثيلين ومشتقاته، وحجم الاستثمارات فيه تصل إلى نحو 1,7 مليار دولار.

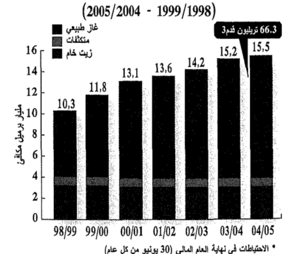
وتعتبر شركة سيدي كرير للبتروكيماويات التي تأسست في العام 1997، من أبرز الشركات العاملة في الصناعة البتروكيميائية في مصر، وتشرف الشركة على مشروعين: الأول لإنتاج الإيثيلين الذي تبلغ طاقته الإنتاجية نحو 300 ألف طن سنوياً، والثاني لإنتاج البولي إيثيلين بطاقة 225 ألف طن سنوياً، وقد بدأ المشروع الإنتاج في العام 2000. وهناك أيضاً شركة الشرقيون للبتروكيماويات، وهي شركة تابعة للقطاع الخاص، وتمتلك مشروعاً لإنتاج البولي بروبيلين الذي بدأ تشغيله العام 2001، وتبلغ طاقته الإنتاجية 165 ألف طن سنوياً.

■ الاستكشاف والتكرير ■

تُشكل صناعة التكرير جزءاً مهماً من الصناعة النفطية، ويقول الوزير **سامح فهمي** أنّ في مصر حالياً 9 معامل للتكرير، تبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 30 مليون طن، وقد أعادت الوزارة النظر في التوزيع الجغرافي لهذه المصانع بعد أن تركزت لفترة طويلة بين السويس والإسكندرية. ويوضح أنّ معمل تكرير شركة الشرق الأوسط لتكرير البترول (ميدور) الذي أُطلق في العام 2001، يعتبر من أبرز هذه المشاريع، وهو يعمل حالياً بطاقة إنتاجية تصل سنوياً إلى نحو 200 ألف طن من "البوتاغاز" و2,1 مليون طن سولار، في حين تصل طاقته الإجمالية السنوية إلى نحو 5 ملايين طن، وحجم الاستثمارات فيه بلغ نحو 1,2 مليار دولار.

وعلى صعيد الاستكشاف حققت مصر بين العامين 1999 و2005، نحو 227 اكتشافاً، منها 153 للزيت و74 للغاز الطبيعي. وساهمت هذه الاكتشافات في إضافة نحو 8 مليارات برميل مكافئ، أي ما نسبته 78 في المئة من إجمالي الاحتياطات المؤكدة. وبلغ احتياطي الغاز المضاف نسبة 82 في المئة من إجمالي الاحتياطات المكتشفة، أما الاحتياطات الإجمالية المؤكدة فبلغت حتى العام 2005، نحو 15,5 مليار برميل مكافئ.

تطوّر الإحتياطات المؤكدة من الثروة البترولية



• الاحتياطات في نهاية العام المالي (30 يونيو من كل عام)

اتفاق مع قبرص

وعن الاتفاقية التي تمّ توقيعها مع قبرص، يقول فهمي إنها استهدفت تحديد حدود المياه الإقليمية والمنطقة الاقتصادية لكل من البلدين في البحر المتوسط. ويقول إن الاتفاقية هي أول اتفاقية اقتصادية توقّع بين بلدين في حوض البحر المتوسط، ويأتي توقيعها في ظل توجه مصر لمباشرة عمليات الحفر في المياه العميقة للبحر الأبيض المتوسط مع توافر مؤشرات على وجود كميات كبيرة من الغاز الطبيعي فيها. وحدّدت الاتفاقية الإطار القانوني لكيفية اقتسام الإنتاج والأرباح في الحقول الواقعة في المياه المشتركة.

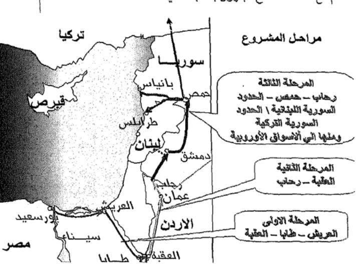
الاستثمار الأجنبي: قفزة نوعية

وفي ما يتعلق بالاستثمار الأجنبي، يقول الوزير فهمي أنّ مصر حققت قفزة نوعية على صعيد الاستثمار الأجنبي. ويوضح أنّ حجم الاستثمارات الأجنبية بلغ نحو 9,5 مليارات دولار، منها 2,8 مليار استثمارات أجنبية غير مستردة، ونحو 6,7 مليارات دولار استثمارات في مجال البحث والاستكشاف؛ كما بلغ إجمالي الاستثمارات المحلية نحو 3,5 مليارات دولار، منها 2,7 مليار لقطاع البترول، و515 مليون دولار استثمارات خاصة، و325 مليون دولار استثمارات من قبل المصارف المحلية.

ويتوقّع فهمي أن يرتفع حجم الاستثمارات الإجمالية بين العامين 2005 و2009 إلى نحو 16 مليار دولار، منها 7 مليارات غير مستردة؛ ويتوقّع أن تتوزّع النسبة المتبقية بين القطاع الخاص بقيمة 2 مليار دولار، و500 مليون دولار من المصارف المحلية، و1,5 مليار دولار من قطاع البترول.

دور القطاع الخاص

تميّزت تجربة مصر في قطاع النفط بإشراكها القطاع الخاص في المشاريع النفطية، وقد استكملت هذا الاتجاه بطرح أسهم بعض شركات القطاع العام في سوق الأوراق المالية، ما سمح للمستثمرين المحليين في الاستفادة من العائدات التي تحققها هذه الشركات. وفي هذا السياق يقول الوزير سامح فهمي إنه تمّ خلال شهر يونيو من العام الماضي بالتعاون مع وزارة الاستثمار طرح نسبة 20 في المئة من أسهم شركة سيدي كرير للبتروكيماويات (سيدبك) للاكتتاب العام مع احتفاظ قطاع البترول بنسبة 30 في المئة.





ويضيف أنّ النجاح الذي حققته الشركة، قاد إلى طرح أسهم شركة الإسكندرية للزيوت المعدنية (أموك) في سوق الأوراق المالية، مع احتفاظ قطاع البترول بنسبة 30 في المئة وشركات التأمين والبنوك الوطنية بالنسبة المتبقية، وترافقت هذه الخطوات مع طرح سندات من خلال هيئة البترول خلال العام المالي 2004/2005 بلغت قيمتها نحو 1,5 مليار دولار، وتمت تغطية الطلب على السندات بنسبة 2,8 مرة، وعكست هذه الخطوة الثقة في قطاع البترول المصري، كما ساهمت في استقطاب استثمارات إضافية لتنفيذ مشاريع جديدة.

الثروة المعدنية

يلفت وزير البترول والثروة المعدنية إلى أنّ الهيئة العامة للثروة المعدنية أصبحت تحت مظلة وزارة البترول، استناداً إلى الخطة الستراتيجية لتنظيم قطاع البترول، وتهدف هذه الخطوة إلى الاستفادة من تجربة الوزارة في استقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية ورفع مساهمة قطاع الثروة المعدنية في الناتج المحلي، حيث يجري حالياً تنفيذ مشاريع عدة لاستخراج الذهب وسط الصحراء الشرقية من خلال الشركة الفرعونية للذهب. وتمّ وضع برنامج زمني تلتزم من خلاله الشركة بإنفاق نحو 200 مليون دولار في أعمال التنمية وتسهيلات الإنتاج، إضافة إلى وضعها الدراسات الهندسية والتفصيلية لإنشاء المنجم السطحي ومصنع الذهب بكلفة تصل إلى نحو 140 مليون دولار، وتبلغ طاقته الانتاجية نحو 250 ألف أوقية من الذهب سنوياً وذلك لمدة عامين تزداد تدريجياً لتصل إلى 600 ألف أوقية سنوياً. ومن المتوقع بدء الإنتاج خلال شهر مارس 2007. إلى ذلك، هناك مشروع لاستخراج المعادن من الرمال السوداء حيث سيتم تأسيس شركة مصرية مشتركة لهذا الغرض، إذ يبلغ حجم الاحتياطات المؤكدة من هذه المعادن نحو 410 ملايين طن. ■



الملك عبدالله

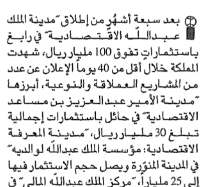
مركز مالي و3 مدن اقتصادية كمرحلة أولى

السعودية: "مرحلة الملك عبدالله" لتعزيز دور القطاع الخاص

كتب مروان النمر

تُنبئ المشاريع النوعية التي يتمّ إطلاقها تِباعاً في السعودية، أنّ ملامح النهضة الاقتصادية والعُمرانية التي تشهدها المملكة بقيادة خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبدالعزيز، تختلف بشكل جذري عن طفرة السبعينات من القرن الماضي. وتتميّز هذه النهضة بالعمق والشمولية والديمومة وليست مجرد فورة مؤقتة.

فالاستخدام الأمثل للفوائض النفطية لتحقيق تنمية مُستدامة، مصحوباً بإقبال مطرد من قِبل القطاع الخاص المحلي والأجنبي على الاستثمار في البنية التحتية والقطاعات الانتاجية والخدماتية، مع ما يرافق ذلك من إصلاحات وانفتاح وازدهار واستقرار، كلُّ ذلك يشير إلى أنّ "مرحلة الملك عبدالله" نتيجتها النهائية تحوُّل السعودية إلى مملكة الاستثمار والأعمال على مستوى المنطقة والعالم.

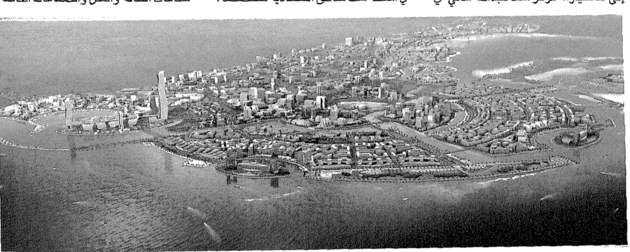


بعد سبعة أشهُرٍ من إطلاق "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ باستثمارات تفوق 100 مليار ريال، شهدت المملكة خلال أقل من 40 يوماً الإعلان عن عدد من المشاريع العملاقة والنوعية، أبرزها "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل باستثمارات إجمالية تبلغ 30 مليار ريال، "مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه" في المدينة المنوّرة ويصل حجم الاستثمار فيها إلى 25 ملياراً، "مركز الملك عبدالله المالي" في الرياض، إضافة إلى 22 مشروعاً تابعاً للهيئة الملكية للجُبيل ويُنبع بقيمة 82 مليار ريال.

إطلاق 3 مدن اقتصادية جديدة قبل نهاية العام

ويؤكّد عمرو الدباغ، محافظ الهيئة العامة للاستثمار، المشرفة على هذه "المدن الخاصة"، أنه في نهاية العام الجاري ستكون في المملكة ست مناطق اقتصادية متخصصة، تم تدشين ثلاث منها حتى الآن (الواردة أعلاه)، "بينما سيتم تدشين ثلاث مناطق اقتصادية جديدة خلال العام 2006 في شرق المملكة وغربها وجنوبها، وستكون كل منطقة اقتصادية متخصصة في جوانب محددة تختلف عن المناطق الأُخرى".

وبحسب الدباغ فإنّ "المناطق الاقتصادية الثلاث التي تمّ إطلاقها حتى الآن، تأتي ضمن ستراتيجية الهيئة التي نصّت عليها رسالتها لتشجيع الاستثمار في قطاعات الطاقة والنقل والصناعات القائمة



مدينة الملك عبدالله الاقتصادية: باكورة المدن الخاصة

على المعرفة، "حيث جاءت المدينة الاقتصادية الأولى (مدينة الملك عبدالله الاقتصادية) لتركز على الصناعات التحويلية المعتمدة على الطاقة والنقل، بينما تركّز المدينة الثانية (مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية) على قطاع النقل والخدمات اللوجيستية المساندة، وها هي المدينة الثالثة (مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه) تتمحور حول إيجاد فرص استثمارية في قطاع الصناعات المعرفية".

مدينة المعرفة

تُعدُّ "مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالديه" في المدينة المنوّرة أول مدينة من نوعها قائمة على الصناعات المعرفية في السعودية، وأحدث المدن الاقتصادية التي يتم إطلاقها ضمن خطة الهيئة العامة للاستثمار لتوطين رؤوس الأموال وجذب الاستثمارات إلى مناطق المملكة. حيث قامت الهيئة بالتنسيق مع تحالفٍ من المطوِّرين المحليين بقيادة مجموعة صافولا، ومشاركة كل من شركة إدارة وإنماء المشاريع العقارية، وشركة طيبة للاستثمار والتنمية العقارية، والشركة الرباعية الدولية للتطوير العقاري، وبالاشتراك مع مؤسسة الملك عبدالله بن عبد العزيز لوالديه للإسكان التنموي، بتأسيس كيان استثماري يهدف إلى إنشاء مدينة متخصصة تبلغ مساحتها الإجمالية 4,8 ملايين متر مربع، ويصل حجم الاستثمار فيها إلى 25 مليار ريال، بينما يُتوقع أن توفّر 20 ألف فرصة عمل جديدة.

وتبلغ المساحة الإجمالية لمباني المدينة 8,8 ملايين متر مربع، تشمل 250 ألف متر مربع من المساحات المكتبية، و4 آلاف محل تجاري، و30 ألف وحدة سكنية، وقد صُممت لتستوعب 200 ألف نسمة من سكان وزوّار المدينة المنوّرة، من خلال المباني والفلل والشقق الفندقية التي تضمها.

مدينة المعرفة الاقتصادية:

حجم الاستثمار 25 مليار ريال
4 شركات سعودية تتولّى التطوير
المساحة 4,8 ملايين متر مربع
20 ألف فرصة عمل

مُكوّنات المشروع

تشمل "مدينة المعرفة الاقتصادية" إنشاء مُجمّع طيبة للتقنية والاقتصاد المعرفي، ومعهد للدراسات التقنية المتطوّرة، ومتحف تفاعلي للسيرة النبوية، ومركز دراسات الحضارة الإسلامية. كما تضم مُجمّعاً للدراسات الطبية والعلوم الحيوية والخدمات الصحية المتكاملة، يتضمن العيادات والمختبرات المساندة ومراكز تجارية ومركز متكامل للأعمال ومرافق تعليمية، بالإضافة إلى مسجد الملك عبدالعزيز الذي يتسع لنحو 10 آلاف مُصَلٍّ.

وسيتم ربط المشروع بطريق دائري داخلي يحيط بالمنطقة التجارية المركزية، يعلوها مسار للعربات الكهربائية التي توصل المشروع بالحرم النبوي الشريف وتتيح الوصول إليه خلال دقائق معدودة، ويتصل مسار العربات الكهربائية أيضاً بالمحطة المستقبلية لركاب سكة الحديد لتربط المشروع بمطار الأمير محمد بن عبدالعزيز الدولي، كما تربطه أيضاً بكل من مكة المكرمة وجدّه ويُنبع و"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ.

مدينة الأمير عبدالعزيز

أما "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، فستُقام على مساحة 156 مليون متر مربع، بتمويل مباشر من قِبل القطاع الخاص قدره 30 مليار ريال على مدى عشر سنوات، موزّع بواقع 30 في المئة للشريك الأجنبي، و25 في المئة للتكتل السعودي، و30 في المئة للاكتتاب العام، والحصة الباقية للصناديق الحكومية، على أن يبدأ تنفيذ المشروع في شهر سبتمبر المقبل، بعد الانتهاء من مخططاته التفصيلية.

فبإشراف الهيئة العامة للاستثمار، تقود شركة ركيزة القابضة، المطوِّر الرئيسي للمشروع، وشركة تنميات الاستثمارية تكتل شركات من ثلاث دول خليجية إضافة إلى عددٍ من الشركات السعودية، لتطوير هذه المدينة التي تضم خدمات النقل والخدمات اللوجيستية، والخدمات الصناعية والتعدين، والخدمات التعليمية، والزراعية، بالإضافة إلى الخدمات الترفيهية والمساكن.

ويضم هذا الاتحاد الاستثماري من السعودية كل من: شركة يوسف بن أحمد كانو، شركة أحمد حمد القصيبي وإخوانه، شركة الراشد للتجارة والمقاولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة العبد اللطيف، شركة الجوف (مفلح الكايد)، وشركة حائل للاستثمار والتنمية (تحت التأسيس). ومن البحرين "بيت التمويل الخليجي". ومن الإمارات العربية المتحدة "جهاز أبوظبي للاستثمار"، "بيت أبوظبي للاستثمار"، وشركة الاستثمارات الوطنية. ومن الكويت شركة الاستثمارات الكويتية، وشركة المخازن العمومية (PWC Logistics) التي تُعدُّ أكبر شركة خدمات لوجيستية في العالم.

وسيتولى **عبد العزيز القريشي** رئاسة مجلس إدارة الشركة الجديدة التي يتم تأسيسها لتطوير المشروع، وهو سبق أن عمل محافظاً لمؤسسة النقد العربي السعودي، كما رأس مجالس إدارات عدد من كبرى الشركات السعودية، منها المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي.

مدينة الأمير عبد العزيز:

استثمارات بـ 30 مليار ريال
تحالف سعودي – خليجي يقود المشروع
المساحة 156 مليون متر مربع
الإنجاز النهائي العام 2015

ملتقى الشرق بالغرب

ويشير محافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو الدباغ** إلى أن "المشروع يستهدف تفعيل موقع المملكة الستراتيجي كحلقة وصل بين الشرق والغرب، والذي يعتبر الميزة النسبية الاقتصادية الثانية للمملكة بعد النفط، وذلك عبر تأسيس مدينة اقتصادية متكاملة يكون فيها العنصر الرئيسي المتمثل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية نقطة التقاء للبضائع والمعادن والمنتجات الزراعية القادمة من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجوارها، بحيث تصبح مركزاً لتجارة وتسويق وتصنيع تلك المنتجات، وقاطرة رئيسية لاقتصاد المنطقة الشمالية من المملكة".

لافتاً إلى أنّ الموقع الستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط الملاحية والنقل والخدمات المساندة للشرق الأوسط وتبتعد عن 11 عاصمة عربية مدة ساعة طيران واحدة فقط، "كل ذلك أهّلها لتحتضن "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، التي تعتبر أكبر مدينة اقتصادية في الشرق الأوسط للخدمات اللوجيستية والنقل".

الأنشطة الرئيسية

تضم "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" الخدمات التالية:

• **خدمات النقل:** في إطار الحرص على الاستغلال الأمثل لموقع حائل الستراتيجي،

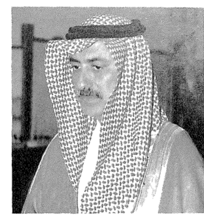
تتضمن خطة عمل "المدينة" إقامة بنية عصرية لخدمات النقل، حيث سيتم إنشاء مطار دولي وميناء جوي جاف ومركز للإمداد والتموين والمناولة ومحطة للمسافرين بطريق البر. ويُتوقع أن يتم نقل وتوزيع نحو 1,5 مليون طن من البضائع سنوياً عبر الميناء الجاف ومركز العمليات في "المدينة" الذي يقع على مساحة 210 آلاف متر مربع، كما يُتوقع نقل نحو 2,3 مليون راكب سنوياً من خلال وسائل النقل البرية المختلفة.

• **الخدمات التعليمية**: تمّ تخصيص منطقة متكاملة داخل "المدينة" للخدمات التعليمية، تضم جامعات ومراكز للبحوث ومراكز للتأهيل والتدريب إضافة إلى مجموعة من المدارس العامة والمتخصصة. وتبلغ مساحة المنطقة التعليمية أكثر من 10 كيلومترات مربعة، وتقدم خدماتها لنحو 40 ألف طالب وطالبة.

• **الخدمات الزراعية**: تتميّز حائل والمنطقة الشمالية بشكل عام بكثافة الإنتاج الزراعي، لذلك سيتم تخصيص منطقة كاملة في "المدينة" للخدمات الزراعية، تتميّز بجمع مختلف الخدمات الهادفة إلى دعم وتطوير القطاع من خلال حزمة من الأنشطة المرتبطة بمراحل الزراعة والتصنيع والتخزين، بالإضافة إلى إنشاء مركز متطوّر للبحوث الزراعية.

• **الخدمات الصناعية والتعدين**: هناك اهتمام خاص لدى المطوّرين بضرورة تناسُب أنشطة وخدمات "المدينة" مع طبيعة وموارد المنطقة، لذلك فقد تمّ التركيز على أهمية الاستفادة من الموارد الطبيعية كالمعادن والمواد الخام في إنشاء عدد من الصناعات التحويلية، ومن المتوقع أن تضم "المدينة" منطقة صناعية متكاملة لاسيما في مجال الأنشطة التعدينية.

• **الخدمات الترفيهية**: للاستثمار في الخدمات السياحية والترفيهية نصيبٌ أساسي من اهتمام المخططين للمشروع، بهدف الاستفادة من المقوّمات السياحية لمدينة حائل والمناطق المحيطة بها، ومن أبرزها المعالم الأثرية والتاريخية والمكوّنات الثقافية والبيئة المناسبة لبعض المواسم السياحية كمواسم القنص والصيد، حيث يُتوقع أن تجذب "المدينة" نحو 700 ألف سائح سنوياً.



د.إبراهيم العساف
وزير المالية السعودي

• **المساكن**: أولت خطة عمل "المدينة" اهتماماً خاصاً بالاستثمار في مجال الإسكان، حيث يحظى الاستثمار في هذا القطاع بنحو 10 مليارات ريال من إجمالي الاستثمارات المتوقعة، وذلك لإنشاء نحو 30 ألف وحدة سكنية تسهم في وصول الطاقة الاستيعابية للمدينة إلى 140 ألف نسمة.

• **البنية التحتية**: تتجاوز استثمارات البنية التحتية 6 مليارات ريال، بهدف تحسين البنية التحتية في منطقة حائل بشكل عام، خصوصاً في ما يتعلق بخدمات الهاتف والماء والكهرباء، ومن المتوقع أن تضيف "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" نحو 3,300 كلم من الطرق في المنطقة.

المركز المالي

"في إطار الجهود المبذولة لتطوير القطاع المالي، سيتم إنشاء مركز مالي متطوّر في مدينة الرياض يضم المؤسسات المالية العاملة في القطاع، مع استمرار مراجعة هيكل القطاع وأطره التنظيمية من أجل التطوير المستمر المتوافق مع حاجات الاقتصاد المحلي وتعزيزاً لقدراته التنافسية إقليمياً ودولياً. والاستمرار كذلك بتشجيع القطاع الخاص لزيادة إسهامه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال تطوير شراكة فاعلة بين القطاعين الحكومي والخاص، واستكمال الأطر التنظيمية والرقابية اللازمة لذلك"، بهذه الكلمات وجّه الملك **عبدالله بن عبدالعزيز** بإنشاء "مركز الملك عبدالله المالي" في العاصمة الرياض على مساحة 1,6 مليون متر مربع.

مركز الملك عبدالله المالي = الرياض العاصمة المالية للشرق الأوسط

ويوضح وزير المالية السعودي د. **إبراهيم العساف** أن الإعداد للمشروع بدأ منذ نحو عامين، مُنوّهاً بجهود المؤسسة العامة للتقاعد كمالِك ومُطوّر للمشروع، "الذي جاء نتيجة لتضامن الجهات المشرفة على القطاعات المالية في المملكة". لافتاً إلى أنّ هيئة سوق المال ستكون محور الارتكاز للمركز الذي تفوق مساحته أربعة أضعاف مركز كناري وورف في لندن، وسيتم إنجازه على مراحل بدءاً من العام المُقبل حتى العام 2010، "ليوفّر بيئة عمل وفق أحدث المعايير العالمية، مما يعزز من موقع المملكة كعاصمة مالية للشرق الأوسط".

وقد عبّرت عدّة بنوك عالمية كبرى وشركات استثمار ومؤسسات مهنية وخدماتية عاملة حالياً في المملكة عن نيتها الانتقال إلى المركز فور إنجازه، كما سيضم المقر الرئيسي لهيئة سوق المال، ومقر السوق المالية السعودية "تداول"، ومقار العديد من المؤسسات المالية، والبنوك، وشركات التأمين، بالإضافة إلى شركات الخدمات المرتبطة بالقطاع المالي كمكاتب المحاسبة والمراجعة القانونية والمحاماة ومؤسسات التقييم والمؤسسات الاستشارية والمالية وشركات تقنية المعلومات، مُتوقعاً أن يستقطب المركز استثمارات كبيرة جداً، "كونه أكبر مركز مالي في المنطقة" بحسب **العساف**. علماً أن ثمن الأرض التي يقع عليها المركز شمالي مدينة الرياض بلغ 900 مليون ريال، وهي مملوكة بالكامل للمؤسسة العامة للتقاعد، مُطوّر المشروع.

الجُبيل: المدينة البتروكيميائية الفاضلة

إلى ذلك، قام الملك عبدالله مؤخراً بوضع حجر الأساس وتدشين 22 مشروعاً في مدينة الجبيل الصناعية، باستثمارات تفوق 82 مليار ريال. وتعود هذه المشاريع

شركة ركيزة

تعتمد خطة شركة ركيزة القابضة، المُطوّر الرئيس لمشروع "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، على قيادة التحالفات بين المستثمرين السعوديين والأجانب ذوي القيمة المضافة لتنفيذ مشاريع نوعية على مستوى المملكة والمنطقة. وتبلغ الأصول المُدارة من قِبل الشركة 5 مليارات ريال، وتجاوزت عائداتها على مدى 13 عاماً 22 مليار ريال، حيث طوّرت عدداً من المشاريع العملاقة في السعودية ودول الخليج، لاسيما في مجالات الاتصالات والبنية التحتية.

للهيئة الملكية للجُبيل ويُنبع، والشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، وشركات القطاع الخاص.

وبحسب الأمير **سعود بن عبدالله بن ثنيان**، رئيس الهيئة الملكية للجُبيل ويُنبع، فإنّ "هذا الدعم المتواصل من قِبل خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبدالعزيز**، مكّن الهيئة من تحقيق الكثير من النجاحات، لعل آخرها إنجاز أعمال البنية التحتية للمرحلة الأولى من المشروع العملاق "الجُبيل 2"، الذي لم يمضِ على وضع حجر الأساس له سوى 18 شهراً".

تدشين 22 مشروعاً في الجُبيل بكلفة 82 مليار ريال

من جانبه، يؤكد المهندس **محمد الماضي**، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ"سابك"، أن الشركة استطاعت خلال فترةٍ لا تتجاوز 30 عاماً أن تصبح من كبريات الشركات العالمية في مضمار الصناعات البتروكيميائية، "حيث تحتل الآن المركز العاشر عالمياً، والثاني على مستوى دول القارة الآسيوية، مما يساهم في تحقيق حلم السعودية بأن تصبح الأولى عالمياً في صناعة البتروكيميائيات".

ويضيف **الماضي**: "وفقاً لرؤانا ورسالتنا وخططنا المستقبلية، ستصبح "سابك" في طليعة الشركات البتروكيميائية العالمية، مُشدِّداً على "أننا لا نفخر فقط بتكوين رأس المال وتكثيفه، بل نفخر كل الفخر بالعنصر الأساسي في التطوّر والتقدم والتنمية ألا وهو رأس المال البشري السعودي الذي يدير هذا الصرح الشامخ ومرافقه. ومن منطلق علمنا بأن التقنية هي المحرّك الرئيسي والفاعل لكل صناعة وتقدم، فقد أنشأت الشركة العديد



الأمير سعود بن عبدالله بن ثنيان

من مجمّعات البحث والتطوير، وتمكّنت من تطوير وابتكار العديد من براءات الاختراع وتسجيلها، والتي طُبِّقَت في مصانع جديدة تحمل اسم "سابك". كذلك تفخر الشركة بأنه رغم استخدامها تقنيات وأساليب ونظم بالغة التقدم والتعقيد، فقد استطاعت سعودة وتوطين 85 في المئة من مجموع العاملين فيها، وفي بعض شركاتها تجاوزت هذه النسبة بكثير".

وهنا لمحة عن أبرز المشاريع التي قام بتدشينها الملك **عبدالله**:

مشاريع الهيئة الملكية:

– تدشين المرحلة الأولى من مشروع تطوير "الجُبيل 2"، وتتضمن تطوير كافة التجهيزات الأساسية لموقع المرحلة الأولى الذي تبلغ مساحته نحو 1,950 هكتاراً، وتصل تكلفته إلى 2,549 مليار ريال. إضافةً إلى افتتاح الطريق السريع (7) الذي يربط المنطقة الصناعية الحالية بمنطقة الصناعات الجديدة لـ"الجُبيل 2"، وتبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع 80 مليون ريال.



محمد الماضي

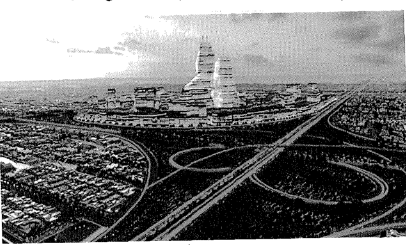
– وضع حجر الاساس لمحطة ضخ مياه البحر لتبريد الصناعات في "الجُبيل 2"، بهدف إيصال مياه التبريد إلى المنطقة الصناعية، وتبلغ التكلفة الإجمالية لهذا المشروع 435 مليون ريال، إضافةً إلى وضع حجر الأساس لمحطة التوزيع الكهربائية الأولى للصناعات في "الجُبيل 2"، الذي سيؤمن الطاقة الكهربائية اللازمة لخدمة الصناعات والمرافق العامة المزمع إقامتها في المرحلة الأولى من "الجُبيل 2"، وتبلغ تكلفة هذا المشروع 249 مليون ريال.

– افتتاح مرفأ وأرصفة "البتروكيماويات 2" الرامي إلى استيعاب الزيادة في حجم الإنتاج الذي يتم مناولته عبر كل من ميناء الملك فهد الصناعي في الجُبيل وميناء الجُبيل التجاري، وتبلغ مساحة المرفأ 80 ألف متر مربع وتكلفته 364 مليون ريال، بالإضافة إلى وضع حجر الأساس لمرفأ ولأرصفة "البتروكيماويات 3"، الذي يهدف لاستيعاب الطلب المتولّد عن تطوير منطقة صناعات "الجُبيل 2"، وتبلغ مساحة المشروع 234 هكتاراً بكلفة 1,5 مليار ريال، ويجري العمل على ترسية العقود الهندسية الخاصة بتصميم المرفأ وكافة الأرصفة والتجهيزات قبل نهاية العام الحالي.

– افتتاح مشروع تطوير المرحلة الأولى من حي جلمودة، الذي يهدف إلى توسيع المنطقة السكنية لتستوعب الزيادة السكانية في المدينة المتوقعة مع بداية تشغيل المرحلة الأولى من "الجبيل 2"، وتبلغ مساحة المشروع 206 هكتارات وكلفته 244 مليون ريال.

– وضع حجر الأساس لبناء 621 وحدة سكنية لموظفي الهيئة الملكية، بكلفة 433 مليون ريال.

– وضع حجر الأساس لتوسعة مستشفى الهيئة الملكية لرفع الطاقة الاستيعابية للمستشفى، من خلال إنشاء



مركز الملك عبدالله المالي

مبنى من دورين للعيادات الخارجية بمساحة 12،500 متر مربع، بالإضافة إلى إنشاء مبنى من دور واحد للصيانة والإدارة الهندسية بمساحة 2،500 متر مربع، وتطوير وتحديث أقسام التنويم في المستشفى، وتبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع 70 مليون ريال.

مشاريع "سابك":

أما مشاريع شركة "سابك" التي رعاها الملك عبد الله، فشملت:

– وضع حجر الأساس لتوسعة الشركة الوطنية للغازات الصناعية (غاز)، باستثمارات حجمها 950 مليون ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة مليون طن متري أوكسجين، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الأول من العام 2008.

– وضع حجر الأساس لتوسعة الشركة الشرقية للبتروكيماويات (شرق)، التي يصل حجم الاستثمار فيها إلى 1,365 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية 1,3 مليون طن متري إيثيلين، و800 ألف طن متري بولي إيثيلين، و700 ألف طن متري غلايكول الايثيلين، على أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الأول من العام 2008 أيضاً.

– افتتاح توسعة شركة الجُبيل المتحدة للبتروكيماويات (المتحدة)، التي يبلغ حجم الاستثمار فيها 1,4 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 690 ألف طن متري من غلايكول الإيثيلين.

– تدشين توسعة الشركة السعودية للحديد والصلب (حديد)، باستثمار يتجاوز 1,1 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 500 ألف طن متري من منتجات أسياخ التسليح، ومليون طن متري من مسطحات الصلب المدرفلة على الساخن.

– افتتاح توسعة شركة الأسمدة العربية السعودية (سافكو)، التي يصل حجم الاستثمار فيها إلى 2,35 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 1,1 مليون طن متري من الأمونيا، و1,1 مليون طن متري من اليوريا.

مشاريع القطاع الخاص

إلى ذلك، رعى الملك عبدالله عدداً من المشاريع التابعة للقطاع الخاص، أبرزها:

– وضع حجر الأساس لمشروع الشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات (سبكيم)، باستثمارات تضاهي 4 مليارات ريال، وبطاقة إنتاجية سنوية تبلغ 460 ألف طن من حامض الخل (الأسيتيك)، و300 ألف طن من خلات الفينيل الأحادي، و265 ألف طن من أول أوكسيد الكربون، على أن يبدأ الإنتاج أوائل العام 2009.

– وضع حجر الأساس لمشروع شركة التصنيع الوطنية للبتروكيماويات (تصنيع)، باستثمارات تفوق 9,5 مليارات ريال، وذلك لإنتاج الإيثيلين، البروبيلين، والبولي إيثيلين مرتفع ومنخفض الكثافة بدءاً من الربع الثالث للعام 2008.

– وضع حجر الأساس لتوسعة شركة كيميائيات الفورمالدهيد السعودية المحدودة، ويصل حجم الاستثمار إلى 1,3 مليار ريال، بينما تبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 231 ألف طن متري من الميثانول، و33 ألف طن متري من أول أوكسيد الكربون، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الثاني من العام 2008.

– وضع حجر الأساس لتوسعة شركة نماء للبتروكيماويات (نماء)، باستثمار يصل إلى 844 مليون ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 250 ألف طن متري من الإيبكلوروهيدرين، الكلور والصودا الكاوية، وكلوريد الكالسيوم، وسيبدأ الإنتاج في الربع الثاني من العام 2007.

– افتتاح توسعة مشروع شركة الخليج للصناعات الكيماوية (جاسك)، التي يبلغ حجم الاستثمار فيها 900 مليون ريال، وطاقته الانتاجية السنوية 75 ألف طن من البيوتنديول، وعدد من المنتجات الأخرى التي تُنتَج للمرة الأولى في الشرق الأوسط.

– افتتاح مشروع شركة فارابي الخليج للبتروكيماويات المحدودة، والتي يُقدر حجم الاستثمار فيها بـ 1,2 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية للمشروع 120 ألف طن من مادة البرافين العادي، و70 ألف طن من مادة الكيل البنزين الخطي، على أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الثاني من العام الحالي. ■

توسيع صلاحيات الهيئة


عمرو الدباغ

تفعيلاً لدورها الحيوي في مجال جذب الاستثمارات، قرر مجلس الوزراء السعودي برئاسة الملك عبدالله بن عبدالعزيز تعديل المادتين الثالثة والرابعة من مواد تنظيم الهيئة العامة للاستثمار.

وجاء في تعديل المادة الثالثة أنّ الغرض الأساسي للهيئة هو العناية بشؤون الاستثمار في المملكة، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي، والإشراف على المدن الاقتصادية، ويشمل ذلك، من دون تحديد لاختصاصها، إعداد سياسات الدولة في مجال تنمية وزيادة الاستثمارين المحلي والأجنبي ورفعها إلى المجلس، والإشراف على المدن الاقتصادية بما في ذلك الإشراف على تنفيذ التجهيزات الأساسية وأعمال البنية التحتية، وإقامة مراكز الخدمة الشاملة، وتنظيم دخول المستثمرين للمدن الاقتصادية وتحديد مواقعهم، وفقاً للنشاط الاقتصادي، والمساعدة على الترخيص لهم من الجهات المعنية، وفقاً للأنظمة والتعليمات، والتأكد من الالتزام بها. كما أن على الهيئة اقتراح الخطط التنفيذية، والقواعد الكفيلة بتهيئة مناخ الاستثمار في المملكة، ورفعها إلى المجلس، وعليها متابعة وتقييم أداء الاستثمارين المحلي والأجنبي، وإعداد تقرير دوري بذلك، على أن تحدد اللائحة عناصر التقرير.

كما تضمَّن التعديل أنه على الهيئة العامة للاستثمار إعداد الدراسات عن فرص الاستثمار في المملكة والترويج لها، والتنسيق والعمل مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، بما يُمكّنها من أداء مهماتها، وأنّ على الهيئة تنظيم المؤتمرات والندوات، والمعارض الداخلية والخارجية، والفعاليات المتعلقة بالاستثمار، وإقامتها والمشاركة فيها، وكذلك تطوير قواعد المعلومات، وإجراء المسوحات الإحصائية اللازمة لمباشرة اختصاصها، وأي مهمة تُسند إليها نظاماً.

أما في ما يتعلق بتعديل المادة الرابعة، فقد قرر مجلس الوزراء أن يُشكَّل مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار بحيث يكون محافظ الهيئة رئيساً، وباقي الأعضاء ممثلين لوزارات الداخلية، الخارجية، التجارة والصناعة، البترول والثروة المعدنية، المياه والكهرباء، المالية، الاقتصاد والتخطيط، العمل والنقل، وممثل من مؤسسة النقد العربي السعودي، ومُمَثِّلَين للقطاع الخاص يُعيَّنان بقرار من الرئيس.

وجاء في تعديل المادة الرابعة أيضاً ألاّ تقل مرتبة ممثلي الأجهزة الحكومية في مجلس الإدارة عن الـ14، وتكون مدة العضوية في مجلس الإدارة ثلاث سنوات قابلة للتجديد لمدة مماثلة لمرة واحدة فقط.

الشركات العائلية السعودية والدمج: مُجبرَ أخاكَ لا بطلُ

الرياض – روجيه رومانوس

تُشكّل الشركات العائلية نسبة 95 في المئة من إجمالي الشركات المسجلة في المملكة العربية السعودية، وتُقدّر استثماراتها بنحو 250 مليار ريال. وفيما تتيح "العائلية" قدرةً أكبر للتحكّم في المسائل المالية والإدارية، وسرعة أكبر في اتخاذ القرار، إلاّ أنّ هذه الشركات تواجه تحديات داخلية وخارجية تفرض التفكير جدّياً، وإن على مضض، بإعادة الهيكلة والاندماج في ما بينها. وإذا كان الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وما يُولّده من مخاوف لدى معظم هذه الشركات من قدوم الكيانات العالمية العملاقة ومنافستها في عُقر دارها، هو السبب الخارجي المباشر الذي أطلق كرة ثلج الدمج، فإنّ العوامل الداخلية، وأبرزها انتقال الشركة من المؤسّس إلى الجيل الثاني والثالث، من دون أن تفسخ الشركة، يجعل من الدمج صمام أمان لمعظم هذه الشركات، فما الذي يعيقه حتى الآن؟.

يرى نائب رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في الرياض **سعد المعجل** أنّ "حالات الاندماج بين الشركات السعودية أقل من خجولة، والسبب أنّ ثقافة الدمج والنظرة البعيدة للأعمال غير متوفّرتين، فالعمل –وللأسف الشديد– مرتبط بشكل وثيق بالأفراد، فالمؤسسة تقوى بقوة صاحبها وتضعف بضعفه، وتنتهي أعمالها غالباً مع وفاة المؤسّس".

ويعتبر أنه "على الغرف التجارية في المملكة العمل بقوة لترسيخ مفهوم وثقافة الاندماج، فمن شأن ذلك أن يمنح شركاتنا الزخم وقوة الدفع والمزايا التنافسية، والقدرة على البقاء في سوق دولية متغيرة".

قدرٌ لا خيار

وبرأي **المعجل** فـ"الاندماج لم يعدّ خياراً ستراتيجياً للبقاء فحسب، إنما، وبعد دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية أصبح هذا الخيار الحتمي بمثابة: "مكرهٌ أخاك لا بطل"، فنحن أمام مواجهة محتومة مع شركات عابرة للقارات تملك رؤوس أموال تفوق ميزانيات دول مجتمعة، وتجاوزت تقاليد الإدارة والتسويق إلى مستويات يصعب مجاراتها. فعلى صعيد التجارة الدولية، هناك أقل من 500 شركة فقط تؤثر بنحو حاسم في النشاط الاقتصادي العالمي، منها 428 شركة موجودة في أميركا وأوروبا واليابان، ولا يوجد بينها سوى 10 شركات سعودية، على الرغم من أنّ المملكة تعتبر صاحبة أكبر اقتصاد في الشرق الأوسط، مما يحتم تسريع الخُطى لايجاد تنظيم قانوني يتيح الاندماج بين الشركات السعودية".

عن دور الجهات الحكومية في تشجيع الاندماج، يعتبر **المعجل** أنّ لها دوراً كبيراً، خصوصاً "الإدارة العامة للشركات في وزارة التجارة والصناعة، فهذه الإدارة بيدها القوانين ولديها أنظمة صادرة عن وزراء سابقين وغير موضوعة في حيّز التنفيذ حتى الآن، وباستطاعة الوزير الحالي أن يدرسها ويحدد المعوّقات التي تقف حجر عثرة في طريق تنفيذها ويلغيها، فما المانع من اندماج شركتين أو ثلاث أو أربع مفلسة في شركة واحدة؟ فهناك شركة (مُتحفّظاً عن ذكر اسمها) كانت تخسر 135 مليون دولار سنوياً، وبعد الاندماج وصلت أرباحها السنوية إلى 120 مليوناً، فلتندمج مثل هذه الشركات في شركة مساهمة مقفلة أو خاصة، بحيث يكون هيكلها التنظيمي مرناً بما فيه الكفاية في ما يتعلق بإمكانية زيادة رأس مالها أو تغيير هيكلها وإدارتها وتنظيمها". لافتاً إلى أنّ هذه الميزة موجودة في نظام الشركات السعودي الأساسي، "لكن نتمنّى على وزير التجارة والصناعة أن ينظر إلى الإضافات التي وُضِعَت في السنوات العشر الأخيرة، فيشطبها ويلغيها ويعود بالتالي إلى الأصل الذي كان يحوي روحاً من المرونة والتسهيل للقطاع التجاري بما يتعلّق بالاندماج بين الشركات".

ضرورة تطوير إطار قانوني يُتيح الإندماج بين الشركات السعودية

مخاضٌ وممانعة

يؤكّد نائب الرئيس لـ"البولي أوليفينات" في الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" **د.عبدالرحمن العبيد**: "إننا من الشركات الرائدة والسبّاقة في الدعوة إلى اندماج الشركات السعودية، لاسيما في ما يتعلّق بصناعة البلاستيك التحويلية، فهناك إيمان راسخ لدى "سابك" أنّ الصناعات البلاستيكية في المملكة يجب أن تحتل موقعاً متقدّماً في الأسواق العالمية، بفعل توفّر المواد البتروكيميائية الأساسية. والاندماج بين الشركات السعودية يعزز هذا التوجه". مُفصِحاً أنّ "فكرة الدمج تلك، والتي طرحتها "سابك" في "ندوة البلاستيك" التي عقدتها العام 2002، لم تلقَ تجاوباً كبيراً وقتها، لكننا حالياً نلحظ اهتماماً متزايداً بهذا الطرح". ويضيف: "نحن حالياً في مرحلة مخاض وبحاجة إلى قناعة من قِبل الشركات أنّ الاندماج هو وسيلة وليس هدفاً. وسيلة لتحقيق أهداف ستراتيجية لهذه الشركات وللاقتصاد السعودي ككل".

ويشدد **العبيد** على أنّ "المملكة تبنّت خلال العقود الماضية مبادئ حرية الاقتصاد وحرية اتخاذ القرار من قِبل صاحب المال، ولم تضع ضغوطاً على أصحاب الشركات للاندماج، فهذا المفهوم يجب أن يتحقق بقناعة ذاتية من قِبل المالكين، لا أن يُفرَض فرضاً، إنما يجب نشر الوعي وتعميم ثقافة أهمية الاندماج، خصوصاً بين الشركات الخاسرة أو الصغيرة التي لم تحقق أهدافها الستراتيجية".








سعد المعجل — د.عبد الرحمن العبيد — فهد الحمادي — د. إبراهيم القرناس

ويلفت إلى أنّ "سابك" حققت نجاحاً في مجال شراء شركات بتروكيميائية عالمية ودمجها تحت مظلتها، كشراء "دي أس أم" الهولندية، بهدف الوصول إلى الأسواق العالمية وتوسيع قاعدة الزبائن والحصول على تقنيات جديدة.

الأبناء مُتفهّمون

بحسب رئيس مجموعة مؤسسات الجازع **فهد الحمادي** فإنّ "أنظمة المملكة مسهّلة لعمليات الدمج، لكن القرار النهائي في هذا الأمر يعود إلى رغبة الطرفين موضع الاندماج، كما يتطلب توفّر الثقة والمصداقية وتقديم تنازلات مشتركة. فتغيُّر اسم الشركة بعد الدمج، على سبيل المثال، عاملٌ نفسي يلعب دوراً كبيراً في اتخاذ مثل هذا القرار لدى كثير من رجال الأعمال، فمجتمع الأعمال لدينا مجتمع أسَري، وناشئ نسبياً في العالم التجاري، وما زال يحتاج إلى وقت للتأقلم مع مسألة الاندماج"، مشيراً في المقابل إلى أنّ "هناك شريحة لا بأس بها من رجال الأعمال السعوديين متقبّلة لهذه الفكرة".

وعمّا إذا كان هناك رغبة لدى مجموعة الجازع للاندماج مع شركات أخرى، يجيب: "لا شيء جدّي حتى الآن، لكن إذا توفّرت فرص تتناسب مع حجم المجموعة ونشاطاتها فلكل حادث حديث"، ويستطرد: "ما دمت موجوداً على رأس المجموعة فلا مانع لديّ... والأبناء متفهّمون".

ويرفض **الحمادي** اعتبار الاندماج إحدى سيئات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، "بل أعتبره إيجابية، فاتحاد الشركات يشكّل قوة، وإذا كانت النيّة حسنة والمصداقية موجودة والشركات ذات أصول حقيقية وتتناسب مع متطلبات الاندماج، أي أنها ليست شركات وهمية أو مضخمة أو لديها مجلس إدارة سيىء، فأنا متأكد أنّ الاندماج سيكون ناجحاً بكلّ المقاييس".

الدمج قسراً

عن تفسيره للتباين الكبير بين نصيب الدول المتقدّمة من عمليات الاندماج عالمياً والبالغ 91 في المئة، مقابل 9 في المئة فقط للدول النامية، يقول **الحمادي**: "الدول المتقدمة شهدت انهيارات اقتصادية قوية، والشركات العائلية فيها مرّت بتجارب قاسية حتى وصلت إلى هذه المرحلة من الوضوح في الرؤية حول أهمية الدمج".

وعن اللائحة التنظيمية للدمج بين الشركات السعودية، والتي أعلنت هيئة سوق المال مؤخراً أنها أصبحت في مراحلها النهائية، يلفت **الحمادي** إلى أنّ "سوق الأسهم شهدت إدراج عدد من الشركات المتعثرة أصلاً، وارتفعت أسعار أسهم هذه الشركات خلال الفقاعة الأخيرة إلى مستويات مضخمة جداً. وبناءً على هذه التجربة، فإنّ النظام الجديد سيساهم في إجبار بعض الشركات المتعثرة، التي لا قيمة لها أو التي يسيطر على مجالس إدارتها أشخاصٌ لا يفقهون في الإدارة شيئاً، على الاندماج مع شركات أخرى لإعادة إحيائها، بدلاً من إلغائها بالكامل وتبخُّر حقوق المساهمين".

يُذكر أنّ وزارة التجارة والصناعة السعودية وافقت مؤخراً على تحويل مجموعة الجازع للتجارة والصناعة إلى 3 شركات مستقلة، "تمهيداً لتحوُّل الشركة العائلية إلى قابضة، ومن ثمّ طرحها للاكتتاب العام بعد إنهاء الإجراءات القانونية اللازمة لذلك".

■■

الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يزيد الاهتمام بالاندماج

■■

تاكسي!

يعتبر مدير عام إدارة البحوث والدراسات الاقتصادية في مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية **د. إبراهيم القرناس** أنه "حتى الآونة الأخيرة، فإنّ مصطلح الاندماج لم يكن متعارفاً عليه على نحو كبير في المملكة، إذ إنّ مفهوم الاستحواذ الشخصي على القرار ما زال سائداً في معظم الشركات؛ ولكن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية فرض على بعض الشركات التفكير جدّياً بتطوير نفسها وإلاّ أصبحت خارج حلبة المنافسة... والدمج هو إحدى الوسائل المتاحة للتطوّر".

وحتى لا تبقى دراسات "المجلس" حول أهمية الاندماج بين الشركات حبراً على ورق، "فإننا نعمل على طرح أفكار عملية، كفكرة اندماج شركات الليموزين (سيارات الأجرة) في المملكة، حيث جمعنا أصحاب هذه الشركات ووضعنا بين أيديهم دراسة وافية وعملية حول الموضوع؛ كما كلفنا مكاتب استشارية متخصصة بإجراء مسح ميداني لبعض القطاعات المرشحة لعمليات دمج بين شركاتها". والهدف "حماية المؤسسات من المنافسة الشرسة التي نحن مقبلون عليها".

ويختم **القرناس** بالحديث عن حوافز الاندماج بين الشركات السعودية، وأهمها: "المخاوف من دخول الشركات متعددة الجنسية وحدّة المنافسة المتأتية عن ذلك، السياسات الاقتصادية الكلية المشجعة لقيام كيانات اقتصادية كبيرة، توجه بعض الشركات السعودية للتوسّع الإقليمي والتكامل مع شركات في بلدان مجاورة، سهولة الحصول على تمويل لعمليات الدمج القوية، وانخفاض أسعار الأسهم. ومع أننا نطالب القطاع العام بمزيد من الحوافز المشجّعة لعمليات الاندماج، إلاّ أنّ الكرة تبقى في ملعب القطاع الخاص". ■

السعودية أكبر مُنتِج للمياه المحلاة في العالم
خصخصة "التحلية"

الرياض – "الاقتصاد والأعمال"

تنتج المملكة العربية السعودية نحو 17,4 في المئة من الإنتاج العالمي من مياه البحر المحلاة، من خلال 30 محطة منتشرة على الساحلين الشرقي والغربي، بأصول تبلغ نحو 80 مليار ريال.

وبالتزامن مع دخول القطاع الخاص المحلي والعالمي كشريكٍ استراتيجي في "التحلية"، من خلال 4 مشاريع مشتركة تتجاوز تكلفتها الإجمالية 30 مليار ريال، تشهد المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة في المملكة إعادة هيكلة شاملة بهدف خصخصتها وتحويلها إلى كيان تجاري، وهو ما تناوله محافظ "التحلية" فهيد الشريف في هذا اللقاء.




فهيد الشريف

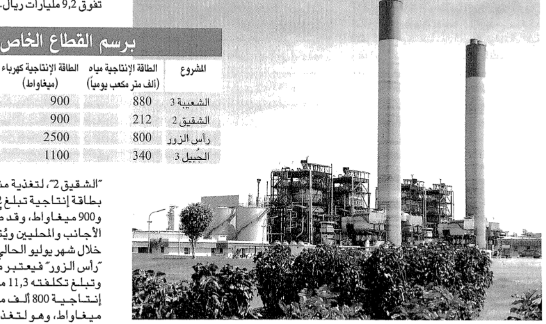
يقول فهيد الشريف: "إنّ المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة، بعد أكثر من 30 سنة على إنشائها، باتت تغطي أكثر من 50 في المئة من الطلب الكلي على المياه في المملكة، عبر إنتاج نحو 3 ملايين متر مكعب من المياه يومياً تغذي معظم مناطق المملكة". مشيراً إلى أن السعودية تعتبر "أكبر دولة منتجة للمياه المحلاة في العالم، أي نحو 17,4 في المئة من الإنتاج العالمي"، ويقول: "إنّ المؤسسة تساهم أيضاً في توليد الطاقة الكهربائية عبر محطات مزدوجة الإنتاج، وهي توفّر ما يقارب 18 في المئة من الطاقة الكهربائية المنتجة في المملكة".

مشاريع عملاقة

ويلفت الشريف إلى أن الدولة اتخذت قراراً استراتيجياً منذ سنوات عدة، بأن تُشرك القطاع الخاص في التنمية، ومن ضمنها إقامة مشاريع محطات الإنتاج المزدوجة (المياه والكهرباء)، حيث تمّ تحديد 4 مشاريع جديدة وهي: محطة "الشعيبة 3"، لتغذية مكة المكرمة وجدّه والمشاعر المقدسة والطائف والباحة، وتبلغ طاقتها الإنتاجية 880 ألف متر مكعب من المياه و900 ميغاواط من الكهرباء، وسينفّذ هذا المشروع كونسورتيوم سعودي – ماليزي بكلفة تفوق 9,2 مليارات ريال. والمشروع الثاني هو "الشقيق 2"، لتغذية منطقة عسير وجازان بطاقة إنتاجية تبلغ 212 ألف متر مكعب و900 ميغاواط، وقد طُرح للمستثمرين الأجانب والمحليين ويُتوقع فض العروض خلال شهر يوليو الحالي. أما المشروع الثالث "رأس الزور" فيعتبر من الأكبر في العالم، وتبلغ تكلفته 11,3 مليار ريال، وبطاقة إنتاجية 800 ألف متر مكعب و2500 ميغاواط، وهو لتغذية منطقة ومدينة الرياض بشكل رئيسي، وقد تأهلت 13 جهة

برسم القطاع الخاص

المشروع	الطاقة الإنتاجية مياه (ألف متر مكعب يومياً)	الطاقة الإنتاجية كهرباء (ميغاواط)	التكلفة (مليار ريال)
الشعيبة 3	880	900	9.2
الشقيق 2	212	900	4.7
رأس الزور	800	2500	11.3
الجُبيل 3	340	1100	5.2



محطة جدة لتحلية المياه

عالمية ومحلية لتطوير المشروع، ويُتوقع طرحه للاستثمار قبل نهاية العام الحالي.

والمشروع الرابع هو مشروع "الجبيل 3"، لتغذية المنطقة الشرقية بطاقة إنتاجية 340 ألف متر مكعب و1100 ميغاواط، وقد أُجّل تنفيذه حالياً بعد الاتفاق مع المطوّر الرئيسي شركة مرافق على زيادة الطاقة الإنتاجية بمقدار 500 ألف متر مكعب من المياه. ويشير **الشريف** إلى أن "المجلس الاقتصادي الأعلى يدرس أيضاً تطبيق النموذج نفسه من الشراكة مع القطاع الخاص لتوسعة محطة يُنبع القائمة".

ويوضح **الشريف** أنّ الطاقة الإنتاجية ستتضاعف من جراء هذه المشاريع، لتصل إلى نحو 6 ملايين متر مكعب من المياه يومياً، كما ستضيف نحو 6500 ميغاواط من الكهرباء، لتصل نسبة مساهمة محطات "التحلية" في إنتاج الكهرباء إلى ما يزيد على 20 في المئة من إجمالي الطاقة الكهربائية المنتجة في المملكة.

تغيُّر المعطيات

حول عملية تخصيص المؤسسة العامة لتحلية المياه لتصبح كياناً تجارياً مستقلاً، والمراحل التي قطعتها، يشرح **الشريف**: "كلفنا شركة ماكينزي العالمية قبل 3 سنوات لوضع خيارات عدة للتحوّل إلى العمل بالاشتراك مع القطاع الخاص، وقد اطلع المجلس الاقتصادي الأعلى عليها وأعاد النظر فيها لأن المعطيات التي كانت متوفّرة في ذلك الوقت قد تغيرت، وبالتالي تطلّب الأمر مزيداً من الدراسة. في ضوء ذلك، تبنّت المؤسسة برنامجاً أوسع وأشمل لعملية التخصيص، وأضافت معطيات جديدة في ما يتعلق بالعمالة وبخطوط نقل المياه ومعهد الأبحاث والتطوير والمرافق ومراكز التدريب، وطرحنا مناقصة عالمية للمكاتب الاستشارية المتخصصة للاسترشاد بآرائها في مجال التخصيص، فتأهل 4 استشاريين تمّ توقيع العقود معهم في شهر ديسمبر الماضي ولمدة 8 أشهر، وتناولت هذه العقود النواحي الستراتيجية والفنية والمالية والقانونية للمؤسسة".



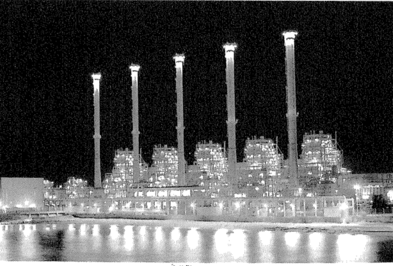
محطة الجُبيل

4 فرص استثمارية للقطاع الخاص بكلفة 30 مليار ريال

مضاعفة الطاقة الإنتاجية إلى 6 ملايين متر مكعب مياه يومياً وإضافة 6500 ميغاواط كهرباء

ويؤكد **الشريف**: "نحن الآن في المرحلة الأخيرة، فقد وصلنا إلى مراحل متقدمة من ناحية تقييم الأصول والمحطات ووضع الخيارات الممكنة للتخصيص، فالقطاع ضخم وفيه الكثير من العناصر التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار، والخيارات لا زالت في طور الدراسة وليس هناك من خيار واحد حتى الآن". وتوقع أن تصل المؤسسة مع نهاية العام 2006 إلى خطة ستراتيجية واضحة وبرنامج زمني محدد لتخصيصها، "فنحن سائرون في خطوات ثابتة ومتماسكة، والمؤسسة تعتبر نموذجاً متميّزاً يُحتذى به، والعالم كله ينظر إلينا، فنحن أكبر مؤسسة لديها محطات تحلية (30 محطة)، وأكبر مؤسسة تملك أصولاً في تحلية المياه المالحة (بحدود 80 مليار ريال) على مستوى العالم".

ورداً على سؤال حول إمكانية التحوّل إلى شركة قابضة، يعتبر **الشريف** أن "هذا الخيار وارد، لكنني أتحفّظ على تحديد خيار معين منذ الآن"، باعتبار أن "التحلية" قطاع استثماري وإنتاجي وصناعي وليس خدماتياً فقط، "والمؤسسة عمرها أكثر من 30 عاماً، وميزانيتها السنوية تراوح بين 3 و4 مليارات ريال، ولديها عمالة كبيرة تفوق 10500 موظف بينهم 75 في المئة سعوديين، وبالتالي، يجب أخذ كافة هذه النواحي الاجتماعية والاقتصادية والهيكلية في الاعتبار لدى اعتماد خيار معين". ■



... ومحطة الخُبر

الشركة السعودية الألمانية للتنمية والاستثمار ساجكو:
التحوّل إلى "ربحية"

الرياض - الاقتصاد والاعمال

تعمل الشركة السعودية الألمانية للتنمية والاستثمار المحدودة "ساجكو" على تعزيز المشاريع المشتركة بين البلدين، من خلال تقديم المساعدات المالية والتسويقية والفنية والإدارية للمستثمرين. ومنذ نشأتها في العام 1981 أنتجت "ساجكو" 38 شركة سعودية - ألمانية متنوعة برأس مال إجمالي يفوق 2,9 مليار ريال سعودي.

ويشير المدير العام للشركة المهندس سليمان السياري إلى أن وجود الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية خلق نوعاً من الازدواجية في بعض أنشطة الشركة، وبالتالي نحن نتجّه الآن للتحول إلى شركة ربحية.



سليمان السياري

يلفت سليمان السياري إلى أن "ساجكو" هي "شركة مشتركة سعودية - ألمانية، أُنشئت العام 1981 بالشراكة بين الشركة الألمانية للتنمية (DEG)، وهي بنك تنموي ألماني كان تابعاً لوزارة الاقتصاد، وفي ما بعد أصبح تابعاً لمجموعة بنك الإنشاء والإعمار الألماني المكوّن من بنوك عدة ضخمة (KFW)، وهي تتولى تنفيذ كافة برامج الحكومة الفيدرالية التنموية سواء الداخلية أو الخارجية. أما عن الجانب السعودي، فالشريك هو الحكومة السعودية ممثلة بوزارة المالية عبر صندوق الاستثمارات العامة".

الشريك المناسب

يوضح مدير عام "ساجكو" أن "هدف الشركة تنمية الاستثمارات الألمانية في المملكة، وذلك بتشجيع قيام الشركات المشتركة في القطاعات الصناعية والزراعية والخدماتية، من خلال تقديم عدد من الخدمات منها مساعدة أصحاب المشاريع في البحث والتعرّف على شريك مناسب من الجانب الآخر، تنظيم الندوات والمعارض التجارية، والمساعدة في الحصول على القروض للمشاريع المشتركة".

وتقدّم "ساجكو" المشورة والمساعدة اللازمتين من النواحي المالية والتسويقية والفنية والإدارية للمستثمرين، إضافةً إلى القيام بإعداد الدراسات اللازمة كالتقييم المالي للمشاريع الاستثمارية الجديدة والقائمة، ودراسات الجدوى الاقتصادية بمختلف المجالات. "كما تقدّم الاستشارات والنصائح وخدمات المتابعة الضرورية لكل ما يتعلق بإجراءات تأسيس الاستثمارات المشتركة، كإصدار التراخيص الضرورية والسجل التجاري وإعداد عقد التأسيس والمستندات القانونية الأخرى، كما نُعرّف المستثمرين بالفرص المناسبة للاستثمار المشترك والمؤسسات الإقراضية الملائمة. كذلك، وفي حالات خاصة، يمكن أن تساهم "ساجكو" في رأس مال المشروع المشترك بنسبة رمزية ولمدة محدودة".

لا يشترون البترول!

"ساهمت "ساجكو"، على مدى السنوات الماضية، في إقامة 38 شركة سعودية - ألمانية مختلفة برأس مال إجمالي يفوق 2,9 مليار ريال سعودي، تركّز نشاطها في الهندسة الميكانيكية، الإنشاءات المدنية، الكهرباء والصيانة الصناعية، كما تمّ إعداد أكثر من 150 دراسة بين تسويقية وجدوى اقتصادية وقطاعية وفرص استثمارية".

أما عن أبرز المشاريع المشتركة، فيفصح السياري: "هناك مصنع "كرايزلر الجفالي" لتجميع السيارات في جدّه، ومشروع لإنتاج المعدات الطبية مع شركة هابمن، وآخر للمحاليل الطبية، إضافة إلى مشاريع في مجالات المقاولات ومواد البناء والهندسة".

وحول الفرص المتاحة للشركات الألمانية للاستثمار في المملكة وحجم التبادل التجاري بين البلدين، يقول السياري: "تاريخياً، تركّزت المشاريع الألمانية في المملكة في نطاق الخدمات والصناعة المتوسطة والصغيرة في المجالات الطبية والهندسية بشكل رئيسي، لكن هناك إمكانات تعاون سعودي - ألماني أكبر بكثير من القائم حالياً، خصوصاً في قطاع البتروكيميائيات".

ساجكو
أنتجت 38 شركة سعودية - ألمانية
برأس مال 2,9 مليار ريال

أما أرقام التبادل التجاري، فهي لصالح ألمانيا بمعدل خمسة إلى واحد، "والملاحظ أنه على مدى السنوات السبع الماضية كانت الصادرات الألمانية للمملكة تنمو بمعدل 10 في المئة سنوياً". ويعزو السياري هذا الخلل الكبير في الميزان التجاري إلى أنهم "لا يشترون البترول من المملكة بحجة أن المصافي لديهم مصممة للتعامل مع البترول الخفيف، وبالتالي فهم يشترون من ليبيا".

يُذكر أن الصادرات الألمانية إلى السعودية بلغت أكثر من 4 مليارات يورو للعام 2005، بزيادة 33 في المئة عن العام 2004، في حين ارتفعت الواردات الألمانية من السعودية بنسبة 29 في المئة لتصل إلى 1,368 مليار يورو للفترة عينها".

تحوّل وتفاؤل

بالنظر إلى الرؤية المستقبلية لـ "ساجكو"، يعتبر مديرها العام أن "وجود الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية خلق نوعاً من الازدواجية في بعض الأنشطة، وبالتالي نحن نتجّه الآن للتحوّل الى شركة ربحية تقوم بأنشطة من شأنها أن تحقق دخلاً".

ويلفت إلى أن "الأنظمة التي ترعى شؤون الاستثمار في المملكة أكثر تحرراً من مثيلاتها في دولة الإمارات العربية المتحدة، فهنا يمكن أن يكون الاستثمار 100 في المئة أجنبياً ويحصل على الحقوق نفسها كما المستثمر السعودي، من أراضٍ وتأشيرات وإعفاءات ضريبية وجمركيّة وغيرها". ■

"ركاء القابضة": التخصص ضمن التنويع

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

من خلال 4 شركات متخصصة، تعمل شركة ركاء القابضة في مجالات الطاقة والمياه والمعدات الطبية والعقار، "فالطلب على توليد الطاقة والمياه في المملكة العربية السعودية خيالي... والعقار سيعود ليلعب دوره الريادي... وقطاع المعدات الطبية يشهد نمواً كبيراً..."، بحسب سلمان المالك، المدير التنفيذي للشركة.


سلمان المالك

"بدأنا العمل في التجهيزات العسكرية والأمنية منذ نحو 20 عاماً، بعدها نوّعنا نشاطنا لكن ضمن إطار مركّز ومتخصص، فحصلنا على وكالات لبيع المعدّات الطبية واستيراد الأدوية، إضافة إلى الاستثمار في التطوير العقاري والطاقة والمياه، فأصبح لدينا 4 شركات متخصصة، لكلٍّ شركة إدارتها المنفصلة وحساباتها الخاصة"، أما القرار الأخير حول الاستثمار فيعود إلى أصحاب الشركة (والده فهد وعمه موسى)، "وذلك استناداً إلى دراسات الجدوى المستفيضة بالطبع".

آفاق النمو

عن الرؤية المستقبلية للشركة، يشير **المالك** إلى أن التوجّه هو لفتح وتوسيع مجال تجارة التجزئة، خصوصاً في قطاع المولّدات الكهربائية، "فنحن وكيل شركة غدّار اللبنانية للمولّدات، ونعمل الآن على إنشاء مجمّع متكامل لهذه الشركة في السعودية يضم مصنعاً وصالة عرض وورشة صيانة، فالطلب على توليد الطاقة وتحلية المياه خيالي في المملكة. إلى ذلك، نفاوض شركات عالمية، لدينا شراكات معها (Joint Venture)، للاستثمار في الصناعات المتعلقة بالطاقة والمياه في السعودية، ونتوقع أن نقطع شوطاً كبيراً في هذا المجال على مدى السنوات الخمس المقبلة".

بالنسبة للقطاع الطبي، "سنركّز في المرحلة المقبلة على المعدّات الطبية أكثر من الأدوية، فالأولى تنمو بشكل سريع نظراً للتطوّر التقني الذي تشهده". أما في القطاع العقاري، فيتوقع **المالك** أن "يعود العقار ليلعب دوره الريادي بعد فترة من التذبذب في المملكة"، مصرحاً بأنّ حجم المشاريع العقارية الحالية للشركة يبلغ 200 مليون ريال، وتتركز في بناء أبراج مكتبية، "حيث سيزيد الطلب على المكاتب مع دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، كما نعمل على التواجد في أكثر من بلد عربي من خلال مشاريع عقارية سيُعلن عنها قريباً". وبينما يبلغ معدل المبيعات السنوية العقارية لدى الشركة نحو 50 مليون ريال على مدى السنوات القريبة الماضية، "فإننا نتوقع أن نصل إلى 80 مليوناً هذا العام".

آليات التمويل

حول تمويل المشاريع القائمة والنشاطات المستقبلية، يلفت **المالك** إلى أنه ذاتي، "فبعد أن وضع أصحاب الشركة رأس المال في البداية، ولّدت النجاحات التي حققناها على مدى العقود الماضية أرباحاً كبيرة، جزء منها تمّ توزيعه والجزء الآخر أُعيد استثماره لتوسيع الأعمال وتنويع النشاط وخلق شركات جديدة".

"وبينما كانت الأرباح التشغيلية لدى الشركة منخفضة هذا العام" بحسب **المالك**، "إلا أن المشاريع العقارية التي قمنا بها وارتفاع قيمة أصولها وزيادة أرباحها حققت توازناً في أرباح الشركة".

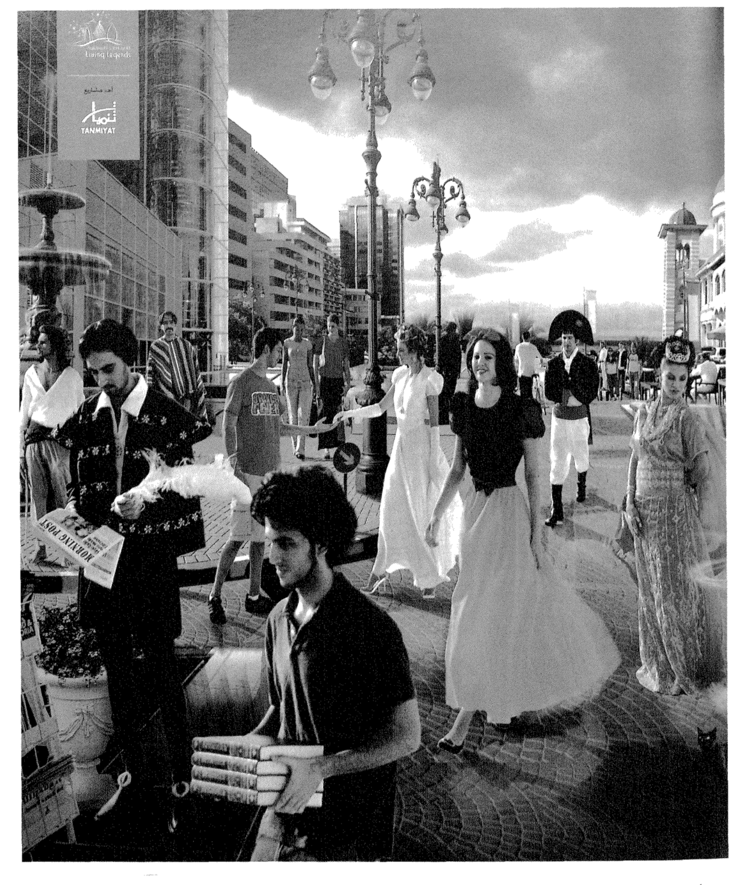
هل هناك من نية لطرح الشركة للاكتتاب العام؟ يجيب **المالك**: "حالياً، ليس هناك من نية لطرح أسهم الشركة في السوق المالية، فالشركات التي تقوم بذلك الآن أقدم منا وبنت نفسها بشكل كافٍ"، مرجّحاً أن تبدأ "ركاء" بالتفكير جدياً في التحوّل إلى مساهمة عامة بعد 5 سنوات من الآن.

العقار عوّض انخفاض الأرباح التشغيلية، والاكتتاب العام مؤجل

قلب المعادلة

عن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، يعتبر **المالك** أن "النظر إلى الأمر على المدى القريب يسبب انزعاجاً، أما إذا تطلعنا بعيداً فسنكون من المستفيدين، فدخول شركات عالمية متخصصة سيفيد الشركات العائلية السعودية متوسطة الحجم، سواء عبر عقد تحالفات معها أو من خلال منافستها والاكتساب منها"، مضيفاً: "نعم، سيأخذون حصة كبيرة من السوق في البداية، لكننا في المقابل سنتعرف على مكامن قوتهم وعوامل نجاحهم، وبالتالي سنتبع خُطاهم ومنهجهم في تحقيق النجاح. ومن الطبيعي أنّ بعض الشركات قد تغلق أبوابها وبعضها الآخر قد تندمج في ما بينها أو تغيّر أسلوب عملها، فـ 30 إلى 40 في المئة فقط من الشركات العاملة في المملكة حالياً تعمل باحترافية، و60 إلى 70 في المئة تعمل باجتهادات، وهذه المعادلة ستنقلب مستقبلاً".

ويختم **المالك** بالإشارة إلى أنّ "المملكة تختزن فرصاً خيالية، لكنها تتطلب التركيز واختيار المشاريع المناسبة وفق رؤية بعيدة المدى للاحتياجات المستقبلية، فالتزايد السكاني كبير والسيولة متوفّرة والانفتاح مطرد والمجالات واسعة، وما نأمله أن تسهّل الدولة إجراءات الاستثمار المحلي والأجنبي بشكل أكبر". ■


Living Legends
أحد مشاريع
تنمية
TANMIYAT
MORNING POST

مجموعة الطويرقي:

3 مصانع جديدة والاستعداد للاكتتاب العام

الرياض - روجيه رومانوس

تماشياً مع الفورة العُمرانية التي تعيشها المملكة العربية السعودية، وتلبيةً لاحتياجات السوق المتزايدة، تعمل مجموعة الطويرقي من خلال 7 مصانع منتشرة بين المملكة ولندن وباكستان والشارقة والبحرين على تغطية نحو 40 في المئة من السوق المحلية.

ويكشف المدير الإقليمي للمنطقة الوسطى سامي الغنّاس عن توجه المجموعة لبناء 3 مصانع جديدة تقدر تكاليفها الإجمالية بمليارات الريالات، بموازاة دخولها السوق المالية بعد أن تحوّلت إلى شركة مساهمة خاصة منذ بداية العام، كخطوة أولى في طريق الطرح للاكتتاب العام.


سامي الغنّاس

يشير **سامي الغنّاس** إلى أنّ "مجموعة الطويرقي بدأت نشاطها منذ أكثر من 30 عاماً في مجال تصنيع الحديد في مصنع الاتفاق للصناعات الحديدية بطاقة إنتاجية لا تتعدى 64 ألف طن سنوياً، إلى أن وصلنا حالياً إلى طاقة إنتاجية تبلغ 1,5 مليون طن، ومع الوقت أصبح لدينا 7 مصانع في كلٍّ من: السعودية، لندن، باكستان، الشارقة والبحرين؛ ونغطي حالياً نحو 40 في المئة من احتياجات السوق السعودية للحديد".

ويلفت إلى أنّ نشاط الشركة لا يقتصر على الحديد والصلب، "فقد عاودنا منذ 8 سنوات دخول مجال المنتجات الكهربائية، الذي عملنا فيه في بداياتنا، وذلك من خلال الشركة العالمية للمنتجات الكهربائية "تيبكو"، وأسسنا مصنعاً متكاملاً في الدمام بتقنيات عالية جداً. لكن نشاطنا الأساسي يبقى في تصنيع الحديد بجميع مراحله، حيث أصبحنا مجموعة متكاملة في هذا المجال".

وتشمل قائمة المشاريع التي زوّدتها "الطويرقي" بالحديد: توسعة الحرم المكي الشريف، توسعة الحرم النبوي الشريف في المدينة المنوّرة، برج الملك عبد العزيز في مكة، مشروع جسر الجمرات في مِنى، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، المستشفى السعودي الألماني في اليمن ومشاريع لوزارة الدفاع السعودية، وغيرها العديد.

توسُّع ونموّ

مجموعة الطويرقي التي دخلت قائمة أكبر 100 شركة سعودية في العام 2000 واحتلت المرتبة 86، ارتقت في ترتيب العام 2005 إلى المرتبة 23، "كما أننا احتلينا المرتبة الثانية من حيث نسبة النموّ بين هذه الشركات".

وعن الخطط التوسّعية للمجموعة، يصرح **الغنّاس**: "إضافة إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للمصانع القائمة، حيث نعمل على زيادة طاقة مصنع الاتفاق إلى مليوني طن سنوياً، والمصنع الوطني للحديد والصلب من 800 ألف طن إلى مليون ونصف، ومصنع الحديد الاسفنجي إلى مليوني طن أيضاً، فإننا في طور إنشاء مُجمّع صناعي متكامل يحتوي على 3 مصانع جديدة، هي: المصنع العربي للقطان والسكك الحديدية وهو الأول من نوعه في الخليج، ومصنع ثانٍ لإنتاج الأنابيب غير الملحومة التي تُستعمل في نقل الغاز الطبيعي والبترول، وهو مصنع عملاق والأول من نوعه في المنطقة أيضاً، وهناك مصنع ثالث عملاق بكلفة تصل إلى 7 مليارات ريال"، ولقد تحفّظ **الغنّاس عن الدخول في تفاصيله.**

تقلُّب الأسعار

حول تقلّب أسعار الحديد، يقول المدير الإقليمي: "نحن نماشي الأسعار العالمية، ومع ذلك ما زالت أسعار الحديد في المملكة أقل من الخارج، لأنّ هناك مقوّمات كثيرة توفّرها المملكة ليست متواجدة في غيرها من الدول"، في إشارة إلى توفّر المواد الخام والطاقة بأسعار منافسة نسبياً.

وعن نسبة "السعودة" في المجموعة، يؤكّد **الغنّاس** أنها تتجاوز 50 في المئة، "والإدارة حريصة جداً على تنمية هذه النسبة، ولدينا مركز متكامل للتدريب الإداري والفني، فنحن لا نقوم بذلك للتباهي بأننا نعتمد على السعوديين، بل نحن نؤمن بتنمية الثقافة الصناعية لدى المواطنين، ونصرّ على عدم تسمية العملية بمصطلح "نسبة السعودة"، بل هي حاجة عمل ورغبة لـ"السعودة"".

الاكتتاب العام

يعبّر **الغنّاس** عن رضاه للدعم الذي تلقاه الصناعة السعودية من قبل السلطات الحكومية، من دون أن يخفي عدم وجود ثغرات يجب العمل على تلافيها، "فهناك حوافز كبيرة تُقدّم ولا يوجد مثيل لها في أيّ مكان من العالم، كتسهيل الحصول على الترخيص لإنشاء المصنع، والإعفاءات الجمركية على المواد الخام والمعدات وقطع الغيار، لكن الأمر لا يخلو من بعض البيروقراطية الإدارية وإن كانت بمستوى أقل من قطاعات أخرى".

وبالنسبة إلى تحوّل مجموعة الطويرقي إلى مساهمة عامة، يقول **الغنّاس**: "تحوّلنا إلى شركة مساهمة خاصة منذ بداية العام من خلال إدخال بعض المستثمرين عن طريق الاكتتاب الخاص (Private Placement)، وذلك كخطوة أولى في طريق الطرح للاكتتاب العام، وقدّمنا أوراقنا للدخول إلى السوق المالية وطلبنا قيد الدراسة لدى الجهات الرسمية، وفور حصولنا على الموافقة سوف ندخل السوق"، رافضاً تقييم السهم عند الطرح بقوله: "نحن شركة قائمة، وسيكون هناك علاوة إصدار تُقيّمها الجهات الرسمية بناء على معطيات حجم الإنتاج والأرباح وغيرهما، لكننا سنحاول قدر الإمكان أن يكون سعر السهم عند الطرح مقبولاً". ■

"ايدال" عرضت حوافز الاستثمار والمشاريع المستفيدة

عيتاني: لبنان بلد مثالي لتطوير الأعمال


نبيل عيتاني

بيروت– الاقتصاد والأعمال

دعت المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان "ايدال" المستثمرين العرب والأجانب إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية في لبنان. وجاءت الدعوة خلال حفل عقد مؤخراً في مقرّ المؤسسة في بيروت استهل بجولة إعلامية على أبرز المشاريع التي استفادت من برنامجي حوافز المؤسسة "عقد سلة الحوافز" و"المشاريع الاستثمارية". ويرى رئيس مجلس إدارة ومدير عام "إيدال" نبيل عيتاني أن المشاريع استفادت من خدمات المؤسسة خلال الفترة الماضية، والمشاريع المرتقبة في لبنان تشكّل جميعها إنجازات تدلّ على متانة ومناعة الاقتصاد اللبناني وتعكس ثقة رجال الأعمال بالمناخ الاستثماري في لبنان.

يشير نبيل عيتاني الى أن لبنان يوفّر مناخاً استثمارياً متميّزاً وفرصاً تنافسية كبيرة، حيث يتميز بسهولة تداول وصرف العملات وحرية تحويلها وانعدام القيود على حركة رؤوس الأموال، إضافة إلى قانون السرية المصرفية، ما يجعله بلداً مثالياً لتطوير الأعمال وتنميتها.

ويعتبر عيتاني أن المرحلة الراهنة تكتسب أهمية قصوى نظراً لما تشهده المنطقة من وفرة في الكتلة النقدية نتيجة ارتفاع في أسعار النفط ومن طفرة كبيرة في القطاع العقاري، مؤكداً على ضرورة الاستفادة من هذه الفرصة المتاحة من خلال تكاتف الجهود بهدف استقطاب الاستثمارات العربية إلى القطاعات الحيوية كالسياحة والصناعة والزراعة وقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

ويوضح عيتاني أن هذه القطاعات تزخر بفرص استثمارية هائلة. فالقطاع السياحي شهد في الفترة الأخيرة تطوراً كبيراً، وهو لا يزال يزخر بالفرص الاستثمارية المتعددة خصوصاً في سياحة المؤتمرات والسياحة الصحية والبيئية وغيرها. كما يشهد القطاع الصناعي تقدماً ملموساً يوفّر مجالات واعدة لتوظيف رؤوس الأموال لا سيما بالنسبة إلى القطاعات التي تسجّل معدلات تصدير عالية ومنها الصناعات الغذائية وصناعة المجوهرات والمعدات والآلات والمواد الكيميائية ومصنوعات الإسمنت والطباعة. ويضيف أن الاستثمار الصناعي شهد بدوره فورة مهمة خلال السنوات الأخيرة ويدل ذلك على حجم الآلات والمعدات الصناعية المستوردة الذي ارتفع من 104 ملايين دولار العام 2002 إلى 142 مليوناً العام 2004.

ومن جهة أخرى، يلفت عيتاني إلى أن القطاع التكنولوجي هو قطاع مستهدف بالنسبة إلى ستراتيجية "ايدال" نظراً لدوره في إنعاش القطاعات الإنتاجية الأخرى لاسيما بعد أن بات لبنان متقدماً جداً في مجال صناعة البرامج.

واستعرض عيتاني المجالات والفرص المتاحة في هذا القطاع كمراكز الاتصال Call Centers ومراكز تقاطع الإنترنت وشبكات التجارة الإلكترونية ومراكز مشتركة لوسائل الإعلام والتعليم والخدمات الصحية عن بعد عبر وسائل الاتصال وغيرها.

ويؤكد عيتاني أن "ايدال" ومن خلال قانون تشجيع الاستثمارات 360 نجحت في مساندة العديد من المشاريع الاستثمارية. فمنذ تطبيقها لهذا القانون تخطت قيمة المشاريع التي استفادت من خدمات المؤسسة 785 مليون دولار، ووفّرت نحو 3 آلاف فرصة عمل.

ويشدّد عيتاني على استعداد "ايدال" الكامل والدائم لدعم كافة أنواع المشاريع. فهي تولي رجال الأعمال والمستثمرين الذين يسعون إلى إقامة مشاريع جديدة أو حتى التوسّع في مشاريع قائمة الاهتمام المطلق من أجل تسهيل أعمالهم وتلبية متطلباتهم وتوفير كل المعلومات التي يسعون إليها.

وتوزّعت هذه المشاريع على القطاعات الإنتاجية بحسب عددها كالتالي: 50 في المئة في السياحة، 16 في المئة في الصناعة، 16 في المئة في التكنولوجيا، 11,1 في المئة في الصناعات الغذائية و22,5 في المئة في تكنولوجيا المعلومات، الاتصالات والإعلام.

أما بالنسبة إلى حجم الاستثمار، فقد استحوذت السياحة وحدها على 96 في المئة من مجموع الاستثمارات التي استفادت من خدمات "ايدال". وتركّزت هذه المشاريع بشكل خاص في بيروت (39 في المئة) وجبل لبنان (33 في المئة) والبقاع (22 في المئة) والشمال (6 في المئة).

وساهمت برامج حوافز المؤسسة في دعم عدد كبير من المشاريع في قطاعات السياحة من أبرزها:

– فندق "غراند حياة بيروت" بكلفة 130 مليون دولار، وهو عبارة عن فندق من فئة الخمس نجوم مؤلف من 25 طبقة ومن المتوقع انجازه العام 2009.

– فندق "فورسيزنز – بيروت" يشرف على المارينا الغربية لبيروت، تمّ تطويره من قبل مجموعة المملكة القابضة للاستثمار الفندقي في وسط مدينة بيروت التجاري.

– مشروع "باب السرايا" وهو فندق ومركز تجاري فخم تبلغ تكلفته 90 مليون دولار ومن المتوقع افتتاحه العام 2007.

– فندق هيلتون بيروت بتكلفة 60 مليون دولار.

– "حبتور غراند أوتيل" و"حبتورلاند" اللتان بلغت قيمة استثماراتهما نحو 150 مليون دولار.

– مشروع "لاند مارك" وهو عبارة عن مجمع سكني، تجاري وسياحي بقيمة 270 مليون دولار وغيرها من المشاريع المماثلة.

وعلى صعيد آخر، ساعدت "ايدال" على تأسيس شركة بنتا للصناعات الصيدلانية والطبية في منطقة ضبيه. ■

الذكرى السنوية الثالثة لتنصيب الشيخ سعود بن صقر القاسمي

رأس الخيمة: الرؤية المتكاملة والتنمية الشاملة



في الذكرى السنوية الثالثة لتولّي الشيخ **سعود بن صقر القاسمي** منصب ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، في 14 يونيو 2003، يقف المرء على قمة سلسلة الجبال الحجر الشاهقة المشرفة على الإمارة، يراقب مشدوهاً الخطوات الجبّارة التي خطتها الإمارة في غضون هذه السنوات الثلاث، والنهضة العُمرانية التي تشهدها بموازاة نهضتها الصناعية، واللتان وضعتا رأس الخيمة على خريطة أهم المناطق الصناعية في المنطقة، وهي نهضة حوّلت الإمارة إلى إحدى أسرع مناطق العالم نمواً، وكل هذا ما كان ليكون لولا الرؤية الحكيمة والثاقبة لنائب الحاكم ولي العهد الشيخ سعود.

الرؤية المستقبلية

رؤية ولي العهد المستقبلية هذه لم تأتِ من فراغ، ولا هي وليدة الصدفة أو حسن الحظ، بل هي ثمرة خبرة واسعة صقلها معترك الحياة، وهي قبل ذلك ثمرة دراسة متخصّصة في الاقتصاد. فلكأن الشيخ **سعود** وعى منذ يفاعته أنّ الاقتصاد هو مفتاح النجاح السياسي والإنمائي، وأنّ مكانة الأمم في المستقبل لن يحددها اتساعها الجغرافي ولا مداها السياسي، بل إنّ مكانة الدول ستحدّدها منعتها الاقتصادية، ومن هنا كان قراره بالالتحاق بجامعة ميشيغن، إحدى أهم جامعات الولايات المتحدة الأميركية، ليتخرّج منها حاملاً بيده اليسرى شهادة البكالوريوس في الاقتصاد، وفي اليمنى مفتاح نجاح وإنجاح أي مشروع أو مركز أو إدارة يتولى قيادتها.

وإذا كان **نابليون** يصف القائد بأنّه "بائع الأمل" ويفنّد سبب هذا الوصف بأنّ أحداً لا يستطيع أن يقود أفراداً من دون أن يبلور مستقبلهم أمام أعينهم، فالشيخ **سعود** لم يبع شعبه هذا الأمل، بل وهبه لشعبه من دون مقابل، لا بل هو ابتدع جملة آمال قدمّها لشعبه على طبق من... سيراميك. فالنجاح المنقطع النظير الذي حققه مصنع سيراميك رأس الخيمة قدّم لسليل عائلة القواسم شهادة نجاح أخرى ممهورة هذه المرة بختم عالمي ومصادق عليها من أبناء الإمارة الذين رأوا مصنوعاتهم المحلية تغزو أهم الأسواق في العالم، ذلك أن النطفة التي زرعها الشيخ **سعود** في مصنع سيراميك رأس الخيمة كبرت ونمت وتوالدت مصانع وفروعاً وإمبراطورية لا تعرف إلّا التوسّع والازدهار، ومذ ذاك أضحى اسم الشيخ **سعود** رديفاً لأسماء النجاح والإنجاز، وأصبح أبناء إمارته ينظرون إليه بالإجماع على أنه القائد المميّز في مسيرة الألفية الثالثة نحو... النجاح.

مفتاح النجاح

خرّيج الاقتصاد من الجامعة الأميركية درس وتعلّم واختبر ولمس لمس اليد، كيف أن للنجاح الاقتصادي مفتاحاً واحداً هو "الاستثمار"، فالاقتصاد الريعي اقتصاد مبني على كثبان رملية، ومعرّض للذهاب أدراج الرياح عند أول عاصفة، وبالتالي فهو محكوم بالإعدام مهما طال أمد حياته، في حين أنّ الاقتصاد المبني على صخور الصناعة والزراعة والتجارة هو اقتصاد راسخ الداميك، ومحكوم بالنمو والتوسّع والازدهار.

هذا الاستثمار رفع لواءه الشيخ **سعود** في إمارته حتى قبل أن يؤول إليه منصبا ولاية العهد ونيابة الحاكم، فالاستثمار عند الشيخ الاقتصادي هو أولاً وأساساً استثمار في الإنسان، ومن هنا قوله: "لا بد من الاعتناء بالنخب المتميّزة لأنهم من يستطيعون خلق الثروة وهم صناع الثروة". وقوله أيضاً: "في كل الدوائر الرسمية، محلية كانت أو اتحادية، سوف نتابع المتفوّقين من المواطنين والمواطنات في تخصصاتهم ومسيرتهم العلمية والعملية ونؤمن لهم برامج التدريب أو الإيفاد إلى الجامعات المتميّزة... لأنّه يجب علينا أن نتذكر دائماً أننا في منافسة مع العالم".

مزايا تفاضلية

تنفرد رأس الخيمة على الصعيد الاقتصادي، عن سائر الإمارات المكوّنة للدولة الاتحادية، بمزايا تفاضلية وسمات

استقطبت رأس الخيمة في عام واحد استثمارات صناعية بـ 2,5 مليار درهم

اقتصادية خاصة ومتميّزة، ترتكز على الموقع الجغرافي وتوفّر المناخ الاستثماري الذي نمت فيه صناعات مهمة، وكذلك بالمقوّمات السياحية للإمارة وتميّزها على مستوى الدولة بتوفر تلك المقوّمات والتي تشكّل قطباً من أقطاب الجذب الاستثماري الحالي والمستقبلي. فاقتصاد رأس الخيمة يرتكز بشكل أساسي على قطاع التجارة والخدمات، يليه القطاع الزراعي فالقطاع التحويلي. وتشكّل رأس الخيمة سوقاً مهمة على المستوى التجاري لانفرادها بموقع متقدم يسهم في حركة إعادة الصادرات لقربها من الأسواق الاستهلاكية الخارجية عبر المنافذ البحرية. وقد جاء الارتكاز الصناعي وقوة نشأته لتوافر عوامل عدة أسهمت فيها المواد الخام وتوفّرها، وتمركز تلك الصناعات قرب ميناء صقر في منطقة الصناعات الثقيلة، وسهولة انسياب حركة التصدير. واتّسمت الصناعات التي ارتبطت برأس الخيمة محلياً وإقليمياً ودولياً بالجودة وساعدت في دعم الاقتصاد المحلي والقومي، وشملت المنطقة الصناعية المواد الإنشائية ومواد البناء والإسمنت والطابوق والسيراميك وكذلك صناعة المواد الغذائية والإنتاج الحيواني والصناعات الدوائية التي حققت انتشاراً دولياً. وتشكل صناعة السياحة في إمارة رأس الخيمة مجالاً واسعاً للاستثمار، ذلك أنها تنفرد ببيئة طبيعية متميّزة في المناطق الجبلية والساحلية والسهول الرملية والمعالم الأثرية، وقد تفعّلت المسيرة الاستثمارية في تلك المجالات منذ ثلاث سنوات بشكل كبير. فرأس الخيمة تشهد حركة استثمارية متسارعة في المجال التجاري عبر قيام الأسواق والمجمّعات التجارية واستقرار الشركات الأجنبية والمحلية في الإمارة. كما اتسمت رأس الخيمة أيضاً بحركة نشطة في المجال العُمراني والإنشائي، شملت توسع المدن والتخطيط الإسكاني وبناء الطرق والمرافق وتمتين البنية الاقتصادية؛ ومن المتوقع أن يؤدي ذلك التناغم في نمو حجم الاستثمار إلى استقطاب المزيد من الإمكانيات الاستثمارية في كافة المجالات.

هيئة رأس الخيمة للاستثمار

وللاستدلال على الحركة الاقتصادية في رأس الخيمة يكفي مراقبة نشاط هيئة رأس الخيمة للاستثمار التي يرأسها الشيخ **سعود** ويتولى رئاستها التنفيذية د. **سعود خاطر**. فهذه الهيئة تعتبر القلب الخفّاق لعملية التنمية الاقتصادية من خلال استقطاب رجال الأعمال والمستثمرين بمختلف أنشطتهم من جميع أنحاء العالم لإقامة مشاريعهم التجارية والصناعية والسياحية وغيرها في رأس الخيمة، والاستفادة من الخدمات والتسهيلات المتطورة التي توفّرها المنطقة الحرة. وهذه الجهود أثمرت في تنشيط الحركة الاستثمارية والصناعية في الإمارة، ووضعتها على خريطة الاستثمار العالمي وجعلتها وجهة لجميع رجالات الأعمال وأصحاب الشركات والمستثمرين الراغبين في تطوير أعمالهم. فقد تمكّنت هيئة رأس الخيمة للاستثمار في عامها الأول من استقطاب ما يصل إلى 2,5 مليار درهم من الاستثمارات الصناعية التي شهدتها المنطقة الحرة والمنطقة الصناعية حيث سجلتا انطلاق نشاط 86 شركة جديدة ساهمت في تحقيق نمو صناعي كبير في الإمارة. وتمّ حتى اليوم استئجار نحو 70 في المئة من الأرض المخصصة للمنطقة الحرة والتي تبلغ مساحتها 2,19 مليون متر مربع و80 في المئة من الأرض المخصصة للمنطقة الصناعية البالغة مساحتها 5 ملايين متر مربع. وتمّ أيضاً استئجار مليون متر مربع من أصل 28 مليوناً من الأرض الإضافية التي طرحت للمستثمرين الجدد في مدينة الغيل الصناعية في غضون ثلاثة أشهر فقط، وقد خلقت الاستثمارات الجديدة فرص عمل لأكثر من 12 ألفاً من سكان الإمارة.

الاستثمار الصناعي

تتمتّع رأس الخيمة بالعديد من الإمكانيات التي خوّلتها تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية. فالإمارة تمتلك موارد طبيعية صناعية واستخراجية وزراعية جعلت الإمارة تنفرد بعدة صناعات رائدة على المستوى الخليجي. وقد ساهمت البيئة التشريعية المتطوّرة باستمرار، في تعزيز هذه الاستثمارات. فرأس الخيمة تشهد معدلات نمو مرتفعة ومستديمة في إطار تنمية متوازنة تعتمد على تنويع القاعدة الاقتصادية من أجل خلق فرص عمل أوسع وبالتالي تنويع أكبر لمصادر الدخل وتعزيز الاستثمار وتفعيل مساهمة القطاع الخاص في النشاط التنموي ورفع مستويات الإنتاجية والأداء وتوفير القوى العاملة الماهرة والمؤهلة.

ومن أهمّ الصناعات المزدهرة في الإمارة صناعة السيراميك التي تمكّنت من تغطية كافة احتياجات الإمارات العربية المتّحدة وتصدير الفائض إلى أكثر من 135 دولة في العالم. ويكفي الشيخ **سعود** فخراً أن يكون رئيساً لمجلس إدارة مصنع سيراميك رأس الخيمة الذي غزا العالم بمنتجاته الفاخرة. فشركة سيراميك رأس الخيمة انطلقت قبل نحو 15 عاماً بطاقة إنتاجية محدودة، ولكن بفضل إدارة الشيخ **سعود** تمكّنت الشركة من أن تحتل اليوم مركز أكبر شركة سيراميك في العالم، بطاقة إنتاجية تفوق 300 ألف متر مربع يومياً من السيراميك عالي الجودة، والذي يتم تصديره إلى أكثر من 135 بلداً حول العالم، وقد سجّلت هذه الشركة أرباحاً إجمالية في العام 2004 بلغت نحو 130 مليون درهم، ونسبة نمو تخطّت 14 في المئة. وهذا الإنجاز ما كان ليتحقق لولا خطة التوسّع العالمية التي وضعها الشيخ **سعود** ناشراً فروعاً محلية وعالمية للمصنع كان آخرها مصنع بورسلان رأس الخيمة لإنتاج معدات المائدة في جزيرة الحمرا بكلفة 80 مليون درهم.

وليست صناعة السيراميك الصناعة الوحيدة الرائدة في الإمارة، فرؤية الشيخ

سعود لرأس الخيمة هي رؤية متكاملة، وهي تتجسّد يوماً بعد يوم من خلال اكتمال لوحة الفسيفساء المتنوّعة صناعياً وزراعياً وسياحياً وعُمرانياً وإدارياً. ففي الإمارة اليوم العديد من الصناعات المزدهرة من بينها الصناعة الدوائية والصيدلانية وصناعات الطابوق والبلاط والأحجار والرخام والإسفلت والبلاستيك والقوارب والأصباغ والألمنيوم والألبان والدواجن والتمور وغيرها، كما أنشأت رأس الخيمة بالاشتراك مع المركز السويسري للإلكترونيات والمايكروتكنولوجيا مركز التطوير والابتكار، وهو مركز أبحاث تكنولوجي يعدّ الأول من نوعه في المنطقة ويتضمن أحدث مرافق الأبحاث التطبيقية في مجالات النانو الدقيقة والإلكترونيات الدقيقة وهندسة الأنظمة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

كذلك فقد شهدت الإمارة عدداً من الاستثمارات الصناعية العملاقة أبرزها إنشاء مصنع "لاتيكريت" للمواد اللاصقة ومصنع "فالكون تكنولوجيز" المتخصص بتصنيع الأقراص الرقمية المدمجة.

وهناك أيضاً صناعات مساعدة لقطاع النفط وصناعة السفن الصغيرة. وعلى صعيد الصناعات الغذائية فإن صناعة المنتجات الحيوانية تعتبر من الصناعات الرائدة التي تغذي بفاعلية الأسواق المحلية وتسهم في زيادة الاعتماد على المنتجات الاتحادية وتقلل من الاستيراد. وبهذا تعتبر إمارة رأس الخيمة الأولى بين باقي الإمارات في التركيز الرأسمالي في الاستثمار الصناعي وتمثل صناعاتها رافداً مهماً من روافد الاقتصاد المحلي والاتحادي وتسهم إسهاماً كبيراً في حركة الصادرات التي تزيد من مصادر الدخل والإنتاج.

مقومات طبيعية ومرافق إقتصادية تستقطب الاستثمارات السياحية

السياحة في الإمارة

تتمتّع رأس الخيمة بمقوّمات سياحية تنفرد فيها عن سائر الإمارات المكوّنة للاتحاد، فمناخها معتدل في أغلب فترات السنة وتضاريسها تتنوّع بين شريط ساحلي من شاطئ رملي وسهول زراعية خصبة وجبال وهضاب تمتد في سلسلة جبلية قريبة من الإمارة. ومن أهم معالم رأس الخيمة السياحية منطقة خت المشهورة بعيون المياه الحارة الكبريتية التي تعالج العديد من الأمراض حيث تبلغ الحرارة في عيون خت 40 درجة مئوية على مدار العام، بالإضافة إلى منطقة النخيل التي شكّلت في ما مضى مصيفاً لجميع أبناء الإمارات. كذلك فإن الإمارة غنية بالحصون والقلاع التراثية القديمة وهناك أيضاً آثار مدينة جلفار.

وقد وعى الشيخ سعود أهميّة الخاصّة السياحية الفريدة التي تميّز إمارته فشجّع على التطوير السياحي والاستثمار في السياحة، ومنح الشركات السياحية العالمية تسهيلات كبيرة للعمل في القطاع السياحي، ما أدّى إلى إقامة العديد من الفنادق والمنتجعات السياحية الجديدة، وإقامة مركز تجاري عالمي في وسط المدينة. وقد حظيت هذه المقوّمات السياحية باهتمام رجال الأعمال الذين شرعوا للاستثمار في الصناعة السياحية لا سيّما وأن كافة المقوّمات الاقتصادية متوفّرة في الإمارة من مثل المرافق الاقتصادية كميناء صقر وميناء رأس الخيمة والمنطقة الحرة ومطار رأس الخيمة الدولي ومركز رأس الخيمة للمعارض، بالإضافة إلى المؤسسات المالية كالبنوك والمصارف.

مشروع قرية الحمرا

ولعلّ قبلة المشاريع السياحية في الإمارة هي مشروع قرية الحمرا السكني والسياحي الواقع في جزيرة الحمرا والذي تصل تكلفته إلى قرابة المليار درهم، وهو عبارة عن فيلات متباينة الأحجام وشقق على شكل شاليهات بالإضافة إلى ملعب للغولف يحتوي على 18 حفرة، كما يضم مارينا تحتوي على 200 مرسى للقوارب قادر على استيعاب اليخوت والزوارق من مختلف الأحجام. ويضم المشروع أيضاً فندق قصر الحمرا "Hamra Palace" الفريد من نوعه إن لناحية الفخامة حيث يعتبر فندق 5 نجوم بلاس (Hotel 5 star plus)، أو لناحية الضخامة، حيث يقوم على مساحة 15 ألف متر مربع وتشغل مبانيه مساحة تفوق 130 ألف متر مربع تتضمن 400 غرفة موزّعة على 33 طابقاً وبارتفاع 116 متراً. ويضم الفندق عدداً كبيراً من المرافق الحيوية مثل خمسة مطاعم ومنطقة تجارية تضم العديد من المحال التجارية ذات الماركات العالمية وهي تتوزّع على الطابق السفلي والمصممة بأسلوب هندسي يتخذ شكل القناطر الأثرية. كما يحتوي الفندق على صالة أفراح تتسع لـ 800 شخص، وقاعة مؤتمرات تتسع لـ 1000 شخص فضلاً عن أندية صحية ومركز لرجال الأعمال. وينفرد مشروع فندق قصر الحمرا ببرج مركزي للأجنحة ذات الشرفات الضخمة المطلة على البحر، وقد تمّ تخصيص الطابق الخامس لنادي قصر الحمرا الذي يضم 37 جناحاً.

كما سيحتوي مشروع قرية الحمرا على قرية عربية هي عبارة عن قرية تراثية صُممت على شكل تقليدي تضم أكثر من 1200 وحدة سكنية مجهزة بكافة المرافق التجارية والخدمية وفيها ممرات للمشاة تبلغ أكثر من 5 كيلومترات وتتوسط القرية جزيرة سيقام عليها فندق إضافة إلى مجموعة من الشاليهات.

المطار بوابة الإمارة

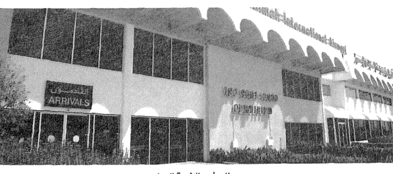
وبما أن عماد السياحة الحديثة هو مطار حديث مجهّز وشركة طيران متطوّرة، فقد أوعز الشيخ سعود بتأسيس شركة طيران رأس الخيمة كناقل وطني، وهي شركة مساهمة خاصة بين حكومة رأس الخيمة وشركات أخرى ومستثمرين مواطنين. وقد



قاعدة صناعية متطورة

أُنيطت مسؤولية تولي إجراءات تأسيسها بهيئة رأس الخيمة للاستثمار، وسيساهم إنشاء هذه الشركة في تعزيز مكانة إمارة رأس الخيمة على الخريطة العالمية من خلال قطاع الطيران والسياحة. ونتيجة لقيام شركة طيران رأس الخيمة أعدّت حكومة الإمارة خطة لتوسعة مبنى المطار، ومؤخراً منح الشيخ **سعود** شركة طيران رأس الخيمة عقد إدارة وتشغيل وتطوير مطار رأس الخيمة الدولي، ووفقاً لهذا العقد ستتكفل الشركة بإدارة وتشغيل المطار بأحدث المعايير الدولية ومستويات الجودة العالمية في صناعة الطيران، إضافة إلى قيامها بتطوير المطار من حيث إنشاء مبنى جديد مع مرافقه، إلى جانب بناء فندق فئة خمس نجوم وتطوير المنطقة الحرة في المطار لمواكبة الحركة المتنامية والمستجدات التي تشهدها سوق السفر في الإمارة. وأتى إطلاق شركة طيران رأس الخيمة لرفع جهود التنمية التي تشهدها الإمارة لا سيّما مع إنشاء 20 فندقاً فيها وما يتطلّبه ذلك من وجود شركة تقدّم خدمات سهلة ومتطورة للقادمين إليها والمغادرين، وقد حصلت هذه الشركة على أرض لبناء فندق خاص بها في جزيرة الحمرا.

ولم يكتف الشيخ **سعود** برأس المال السياحي الطبيعي الذي أنعم به الله على إمارته، فهو فكّر بمشروع رائد يجعل إمارته الصغيرة تحلّق في الفضاء الأوسع، فكان مشروع إقامة مطار فضائي في الإمارة. فتحت شعار "سياحة الفضاء تنطلق من رأس الخيمة" أطلق ولي العهد مشروع إقامة أول مطار فضائي في الإمارات والمنطقة يهدف إلى اجتذاب السيّاح الراغبين في القيام برحلات فضائية. وستتولى شركة سبيس أدفنشرز تشييد هذا المطار الذي يقدر حجم



مطار رأس الخيمة الدولي

الاستثمار فيه لإقامة الموقع الفضائي بـ 975 مليون درهم (265 مليون دولار) والذي ستموّله أطراف عدة إلى جانب حكومة رأس الخيمة. وعند توقيع العقد مع الشركة الأميركية علّق الشيخ **سعود** قائلاً: "سوف نقدم في مطار رأس الخيمة الدولي كل الدعم لـ "سبيس أدفنشرز" في تطويرها للميناء الفضائي، ونحن نعتبر هذا المشروع بمثابة رقي تقني إقليمي سيؤدي إلى اجتذاب السيّاح من جميع أنحاء العالم إلى الدولة".

ومن فضاء السياحة إلى فضاء الإعلام، وقّع الشيخ **سعود** مؤخراً عقداً مع شركة ميراج القابضة الأميركية تقوم بموجبه الشركة بتنفيذ وإدارة مدينة للإنتاج السينمائي في المنطقة الحرة في جزيرة الحمرا بتكلفة 3,7 مليارات درهم. وستنفذ شركة ميراج القابضة مشروع المدينة السينمائية على مساحة 480 هكتاراً إلى جوار شارع الإمارات. ويشتمل المشروع على استوديوهات سينمائية ومركز ترفيهي وفيلات سكنية وسوق ومكاتب للإيجار ومتحف للأفلام السينمائية العالمية ومعهد سينمائي إلى جانب ملعب للغولف والبولو. وسيمهّد هذا المشروع لتنظيم مهرجان رأس الخيمة السينمائي الدولي الذي سوف يستقطب كبريات شركات الإنتاج السينمائي وممثلي هوليوود.

الاستثمار في التعليم والمعرفة

بما أنّ الاستثمار في الإنسان لا يبدأ إلّا بالعلم والمعرفة، فقد أطلق الشيخ **سعود** مبادرات تعليمية وتربوية عدة، فهو غالباً ما أكّد على أهمية العلم والتعليم ومواصلته لمواكبة ركب الحضارة معتبراً أن رقي الإنسان يعتمد على علمه وأن حضارة كل دولة تقاس بالفئة المتعلّمة من أبنائها، ومن هنا حثّه الدائم لمواطنيه على مواصلة التحصيل العلمي والتقدّم.

ولأن قطار التقدّم في رأس الخيمة لا يعرف محطات التوقّف، فقد وقّع ولي العهد اتفاقية شراكة ستراتيجية مع مجموعة أوكسفورد للأعمال ("أوكسفورد بزنس غروب") العالمية المتخصصة في النشر والأبحاث والخدمات الاستشارية البريطانية، وفي حقل إصدار التقارير الرسمية السنوية الاقتصادية والسياسية والاستثمارية في إطار الأسواق النامية في العالم. وارتدت هذه المبادرة الحيوية أهمية قصوى في ظل جهود الإمارة وبرامجها لتطوير بيئتها الاقتصادية وتشجيع الاستثمارات واستقطابها حيث ستساعد هذه الشراكة العلمية على إطلاق مشاريع ضخمة لا سيما في قطاعات السياحة والتعليم والصحة من خلال دراسة شاملة للقطاعات الاقتصادية الرئيسية في مقدمها البنوك وأسواق المال والتأمين وتقنية المعلومات والاتصالات والعقارات والبناء والسياحة والطاقة والإعلام.

هذه الإنجازات وسواها الكثير التي لا مجال لتعدادها والتي سجّلتها السنوات الثلاث الفائتة طمأنت أبناء الإمارة والمستثمرين فيها، الذين أطفأوا الشمعة الثالثة لمناسبة تولّي الشيخ **سعود بن صقر القاسمي** منصب ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، وأعطتهم الأمل بمستقبل زاهر يقودهم إليه بخُطى واثقة. ■


مشروع قرية الحمرا ليلاً

محمد رضا بن مصباح:
الصادرات الصناعية تضاعفت 10 مرات

بيروت – الاقتصاد والأعمال

تعتبر التجربة التونسية نموذجية في تأهيل القطاع الصناعي ودعم الصادرات. فعلى الرغم من تخفيض الرسوم الجمركية إلى نسب متدنية، تمكّنت المؤسسات الصناعية من الصمود في وجه المنافسة ونجحت في زيادة صادراتها.
كاتب الدولة المكّلف بالطاقات المتجددة والصناعات الغذائية في تونس محمد رضا بن مصباح يضيء على واقع القطاع الصناعي التونسي وأبرز تحدياته.

يقول محمد رضا بن مصباح أن حجم الاستثمار في القطاع الصناعي يعتبر جيداً، ويجري العمل على تعزيزه من خلال استقطاب الاستثمارات الأجنبية، مشيراً إلى وجود نحو 2500 مؤسسة أجنبية في تونس. ويوضح أن العوامل الجاذبة للمستثمر الأجنبي هي الاستقرار السياسي والاجتماعي، وكفاءة اليد العاملة التونسية، وانتفاعه من كافة الخدمات المقدّمة للمؤسسات المحلية بالإضافة الى الحوافز الضريبية الممنوحة للمؤسسات المصدّرة، وتنافسية مناخ الأعمال، الذي يوفر جميع الخدمات الضرورية للمؤسسات ما يعزز قدرتها التنافسية، إذ حصلت تونس على المرتبة 34 في تنافسية مناخ الأعمال من أصل 102 بلد شارك في منتدى دافوس الأخير.

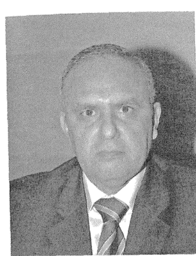
برنامج التأهيل الصناعي

ويوضح بن مصباح الدور الذي يلعبه برنامج التأهيل الصناعي في إدراج المؤسسات ضمن منظومة العولمة وتحسين نسبة صادراتها، خصوصاً في ظل المنافسة الشرسة التي تواجه بعض الصناعات، مثل صناعة النسيج والملبوسات، فيقول: "يعمل البرنامج على تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحفيزها على تجديد تجهيزاتها ومعدات إنتاجها وتعزيز جودتها ومواكبتها للمواصفات العالمية ومن خلال ولوجها اقتصاد المعرفة واعتمادها أنظمة الكمبيوتر المتطورة ودعمها في مجال الدراسات والتسويق. ويُعنى البرنامج أيضاً بمساعدة هذه المؤسسات في تأهيل موازناتها المالية وتحسين مواردها الذاتية لتتمكن من منافسة المنتجات الأوروبية في السوق الداخلية والخارجية على حد سواء، علماً أن المنتجات الأوروبية ستعفى نهائياً من الحواجز الجمركية في العام 2008.

تنمية الصادرات

يرتبط الاقتصاد التونسي في غالبيته بالاتحاد الأوروبي، وتتركز علاقات الاستيراد والتصدير، بشكل أساسي، في كل من فرنسا وإيطاليا وألمانيا. وساهم برنامج التأهيل الصناعي، بعد مرور 10 أعوام على بدء تطبيقه، في تنامي الصادرات الصناعية 10 مرات رغم تخفيض الرسوم الجمركية من 43 الى 9 في المئة على السلع المستوردة. إضافة إلى ارتفاع نسبة تأطير المؤسسات الصناعية لتصبح 17 في المئة، ما يدلّ على تحسّن قدرتها التنافسية واكتسابها أسواقاً جديدة، إذ نمت الصادرات نحو 17 في المئة ما بين العام 2002 والعام 2004. وتشكّل الصادرات المصنّعة نسبة 86 في المئة من الصادرات التونسية، أي ما قيمته نحو 8 مليارات دولار. وتبلغ حصة صناعة الملابس والأحذية والجلود نحو 50 في المئة من الصادرات الصناعية، في حين تتنامى حصة الصناعات الميكانيكية والكهربائية وقطع السيارات بشكل كبير.

تستقطب تونس نحو 2500 مؤسسة أجنبية

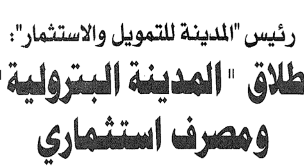


وبالنسبة لآليات تعزيز الصادرات، يشير الوزير التونسي إلى صندوق اقتحام الأسواق الخارجية "Famex"، الذي يدعم المؤسسات الراغبة في دخول أسواق تصديرية جديدة ويساعد المؤسسات التي لا تصدّر على البدء بالتصدير.

ويجري العمل على دعم المؤسسات الصناعية من خلال البرامج النموذجية والمنح والتحفيزات لتمكينها من اكتساب المواصفات العالمية الجديدة مثل ISO 22000. ويقول أن نحو 85 مؤسسة تونسية حصلت على شهادة HACCP التي تخوّلها التصدير إلى الاتحاد الأوروبي من دون قيود.

تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصناعية التونسية وخصوصاً الصغيرة منها، بالإضافة إلى مشكلة التأطير واستيعاب اليد العاملة الكفوءة. كما تتخوف هذه المؤسسات من غزو المنتجات الأجنبية للسوق التونسية. وفي ما يتعلق بتكلفة الإنتاج، يوضح بن مصباح أنه يجري التركيز على تقليصها، ويشدد على ضرورة تجديد عوامل القدرة التنافسية للمنتج مشيراً إلى تقدم تونس من حيث إنتاجية اليد العاملة وكفاءتها وتكلفتها المقبولة.

بعد تخفيض الرسوم الجمركية في العام 1994، تمكنت المؤسسات الصناعية التونسية من الصمود عبر تعزيز قدرتها التنافسية واتجاهها نحو الصناعات ذات القيمة المضافة الأعلى. ويعتبر بن مصباح أن المصانع التونسية استفادت من تخفيض الرسوم الجمركية من خلال الحصول على المدخلات الضرورية لعملية الإنتاج بتكلفة أقل. كما أن انفتاح الأسواق يساهم في انطلاق المؤسسات الصناعية ويفتح فرصاً استثمارية جديدة.. ■



رئيس "المدينة للتمويل والاستثمار":

إطلاق "المدينة البترولية" ومصرف استثماري

د.علي الشمالي

الكويت- الاقتصاد و الأعمال

تسعى شركة المدينة للاستثمار المالي إلى تعزيز حضورها بين شركات الاستثمار في الكويت، من خلال طرح أدوات مالية استثمارية غير تقليدية ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في الوقت نفسه. واللافت في تجربة الشركة أنها اتخذت منحى مختلفاً عن شركات الاستثمار، حيث لا تتجاوز استثماراتها في الأسواق المالية الخليجية نسبة 15 في المئة مقابل طرح أدوات غير تقليدية كصندوق المدينة للاستثمار في الأسهم غير المدرجة، والتوجّه نحو أسواق جديدة في آسيا، كالهند.

وترافقت هذه الخطوات مع خلق منظومة من الشركات التابعة والزميلة في مجالات استثمارية مختلفة، كقطاعي التعليم والنفط، إضافة إلى القطاع العقاري. وتسعى الشركة خلال العام المقبل إلى تأسيس مصرف استثماري يساهم في تنويع استثماراتها، كما يقول رئيس مجلس إدارة الشركة د.علي الشمالي.

يوضح د. الشمالي أن الشركة، بعد سنة على انطلاقتها، استطاعت أن تحقق أهدافها، حيث تمّ إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية، وتمّ طرح صندوقين هما: صندوق الهند وصندوق المدينة، إلى جانب تأسيس شركات عدة شقيقة في قطاعات مختلفة. ويضيف أن ما ساهم في نجاح انطلاقة الشركة هو دخول بعض الشركات الرئيسية في الكويت كمساهمين فيها، ومن هذه الشركات، شركة الاستثمارات الوطنية، "بيت الزكاة"، بنك الخليج، "الأهلية للاستثمار"، "المثنى للاستثمار" ومجموعة الساير، إضافة إلى العديد من المساهمين الآخرين، حيث بلغ رأس مال الشركة 15 مليون دينار.

ويوضح رئيس مجلس الإدارة أن الشركة وضعت منذ انطلاقتها ستراتيجية حدّدت من خلالها القطاعات الاستثمارية والأسواق التي تستهدفها، حيث اعتمدت مفهوم ستراتيجية الخدمات المساندة من خلال خلق عناصر متكاملة وفريق عمل متخصص لكل مشروع أو شركة تطلقها بحيث يتم توفير البيئة الملائمة قبل أن يتمّ طرح المشروع في السوق أو على المساهمين. وتعكس تجربة إحدى الشركات التابعة وهي شركة صرح المدينة هذا التوجه حيث انطلقت من محفظة عقارية بقيمة مليون دولار قبل أربعة أشهر، ليبلغ رأس مالها اليوم نحو 40 مليون دينار.

تنويع الاستثمارات

أما عن أبرز استثمارات الشركة، يقول د.الشمالي أنها تتنوّع بين قطاعات عدة حيث يشكّل القطاع العقاري نسبة مهمة من هذه الاستثمارات من خلال شركتي "المدينة للتطوير العقاري"، و"صرح المدينة العقارية" التي تعمل في السعودية، إلى جانب شركة المدينة التعليمية، مدينة الطيران التي يتوقع أن تنطلق قريباً، هذا إلى جانب صندوقين هما صندوق الهند وصندوق المدينة.

وفي ما يتعلق بالاستثمار في القطاع العقاري يوضح رئيس مجلس الادارة أن السعودية تأتي في طليعة الأسواق خصوصاً في ظل النمو الذي يشهده القطاع على مستوى المملكة، واعتمدت الشركة ستراتيجية تهدف من خلالها إلى الدخول مع شركاء ستراتيجيين، حيث تنفّذ حالياً من خلال شركة صرح المدينة مشروعاً سكنياً تبلغ تكلفته نحو 70 مليون ريال.

صندوقا "المدينة" و"الهند"

وبالنسبة للصناديق سبق للشركة أن طرحت صندوق الهند برأس مال متغير يراوح بين 5 و50 مليون دينار، وهو أول صندوق من نوعه موجّه نحو السوق الهندية ويستثمر في الشركات المدرجة التي يتوافق نشاطها مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتلعب شركة UTI دور المستشار بالنسبة للصندوق وهي تعدّ من أكبر الشركات التي تدير صناديق على مستوى الهند. وعن التوجه نحو السوق الهندية يوضح د.الشمالي أنّ الهند تعتبر من الأسواق الواعدة وتشهد نمواً اقتصادياً مرتفعاً حيث تبلغ معدلات النمو السنوية نسبة 47 في المئة.

وإلى جانب صندوق الهند طرحت الشركة صندوق المدينة للأسهم غير المدرجة برأس مال يراوح بين 5 و50 مليون دينار، ومدّته 50 سنة وهو يهدف إلى الاستثمار في الشركات الإسلامية غير المدرجة، كما تسعى الشركة إلى طرح صندوق للاستثمار في آسيا.

وعن الرؤية المستقبلية للشركة يقول د. الشمالي إن الشركة تأمل أن تصل الأموال التي تديرها إلى نحو 100 مليون دينار، والتحوّل إلى شركة قابضة تملك شركات عدة للاستثمار في مجالات مختلفة، أبرزها شركة المدينة البترولية والتي تهدف إلى الاستفادة من الانتعاش الذي يشهده القطاع النفطي في المنطقة، كما تضع ضمن خطة عملها إطلاق مصرف استثماري.

التحوّل إلى شركة قابضة والتوسّع في قطاعات التعليم والنفط والعقار

النتائج المالية

يعكس التطوّر الذي شهده الأداء المالي للشركة القفزة النوعية التي حققتها، حيث ارتفع إجمالي الموجودات من نحو 417 ألف دينار في العام 2004 إلى نحو 26 مليوناً، في حين بلغت حقوق المساهمين نحو 18,562 مليون دينار مقارنة بنحو 395 ألف دينار في العام 2004، وبلغت أرباحها الصافية 3,3 ملايين دينار، مقارنة بنحو 26,4 ألف دينار في العام 2004. ■



يوسف المباركي

"الصفاة للإستثمار": توسّع قياسي خلال 3 سنوات

دبي - الاقتصاد والاعمال

ثلاث سنوات، هو العمر الفعلي لشركة "الصفاة للإستثمار"، تمكنّت خلالها الشركة من توسيع رقعة استثمارتها وتوزيعها على قطاعات عدة. وباتت المجموعة تتألف من اثنتي عشرة شركة تتوزّع انشطتها بين الصحة والتكنولوجيا والمواد الغذائية والعقار. وهي تعمل حالياً على تنفيذ "مشروعها الأهم" بحسب وصف مساعد نائب الرئيس للتسويق وعلاقات العملاء، يوسف المباركي وهو تأسيس شركة "الصفاة للإستثمار السعودي".

تأسست شركة "الصفاة للإستثمار" كشركة مساهمة كويتية في سبتمبر 1983 تحت اسم شركة "الشرق الأوسط لتصنيع المواد الكيماوية"، وتم تعديل اسم الشركة في يونيو العام 2003 إلى "الصفاة للإستثمار" برأس مال 17 مليون دينار كويتي (58,7 مليون دولار) وأدرجت الشركة في نوفمبر الماضي في سوق الكويت للأوراق المالية. وبحسب **يوسف المباركي**، هناك توجّه لإدراجها في أسواق عالميّة، وتشمل أنشطتها: المساهمة في الشركات وإدارة المحافظ والصناديق والإقراض والوساطة والأعمال المتعلقة بها داخل الكويت.

وتتألف مجموعة شركات "الصفاة" من اثنتي عشرة شركة الأكثر نشاطاً بينها بحسب **المباركي** هي "الشركة الأم" أي "شركة الصفاة للاستثمار". ويلفت في هذا الإطار إلى أن أهم مشروع لديها الآن يتمثّل بتأسيس شركة "الصفاة للإستثمار السعودي" المتوقع إطلاقها قريباً برأس مال مليار ريال سعودي.

وفي القطاع العقاري، حققت شركة "الصفاة العقارية" نمواً في الأرباح بلغ في نهاية العام 2005 نحو مليوني دينار (6,9 ملايين دولار) مقابل 395,6 ألف دينار في العام 2004. وأوّل توسع للشركة خارج الكويت كان في لبنان من خلال شركتها الزميلة "الصفاة للإزدهار العقاري"، حيث تملّكت الشركة مبنى فندق بسعة مئة غرفة ومبنيين للشقق الفندقية في منطقة "بحمدون المحطة". كما تدرس الشركة أيضاً إقامة مبنى للشقق السكنية المخصصة للبيع في منطقة "بعلشميه" القريبة من بحمدون.

"سوليدير" الكويت

أما في الكويت، فتنفّذ "الصفاة العقارية" "مشروع القبلة". وبحسب **المباركي** يعتبر المشروع "سوليدير الكويت" وهو يتضمن 3 أبراج، أحدها يتألف من 70 طابقاً والثاني من 60 طابقاً والثالث من 40 طابقاً. كذلك تنفّذ الشركة "مركز الصفاة" الذي يتألف من 34 طابقاً. كما تقوم بتطوير مركز تجاري كبير يحتوي على مكاتب وفندق.

ويبلغ رأس مال شركة "الصفاة العقارية" 24 مليون دينار، (82,9 مليون دولار) ومن المقرر أن يتم إدراجها في البورصة خلال النصف الأول من العام المقبل.

وتنشط "الصفاة للإستثمار" إلى جانب الكويت ولبنان في السعودية وقطر وعمان والبحرين.

شركات المجموعة

اسم الشركة	رأس المال (مليون دينار)
مجموعة الصفوة القابضة	100
الصفاة العقارية	24
المركز الطبي الكويتي القابضة	20
وربة للاستثمار	15
الصفاة للتأمين التكافلي	5
مجموعة العالمية للتكنولوجيا	3.7
الشرقية الوطنية للخدمات النفطية	3.5
الصفاة القابضة	1
الصفاة للسياحة والسفر	1
الصفاة المتحدة الغذائية	1
الكويتية المتحدة للتجهيزات الغذائية وإدارة المطاعم	700 ألف
الشرق الأوسط لصناعة المواد الكيماوية	100 ألف

"تسونامي" البورصات

وبحسب **المباركي** "فإن تنويع الاستثمارات بهذا الشكل هو الذي يحمي الشركة عند حدوث أي هزة في أسواق المال."

ويشير في هذا الإطار إلى انعكاس الأزمة التي مرّت بها أسواق رأس المال الخليجية على أسهم الشركة قائلاً: "لم تسلم أي شركة من الـ"تسونامي" الذي عصف بالبورصات وأصاب الجميع بمن فيهم شركتنا، لكن الأمر الأهم هو في كيفية استيعاب الأزمة."

ولفت **المباركي** إلى شركات المضاربة التي غصّت بها البورصات العربية، معتبراً أن "التلاعب دائماً موجود، يمكن الحد منه لكن لا يمكن منعه والحكم يعود للعميل في هذه الحالة". وأشار إلى أن السوق المالية في الكويت هي أقل عرضة لشركات المضاربة من أسواق أخرى لأنها تتمتّع بقوانين صارمة ودقيقة تلعب دورا حيويا في هذا الإطار.

الصناديق الاستثمارية

أطلقت "الصفاة" "صندوق يونيكورن العالمي" للملكيّة الخاصة بحجم 150 مليون دولار. ويتوجّه الصندوق إلى الأسواق العالمية

كذلك تسوّق الشركة حالياً "صندوق الصفاة العقاري الأول" برأس مال 95 مليون دولار، ويهدف إلى المساهمة في شركات عقارية أو تملّكها. كما تعدّ أيضاً "صندوق الصفاة العربي" الذي بات في المرحلة النهائية لإطلاقه بانتظار الموافقة الرسمية ويهدف للإستثمار في أسواق رأس المال العربية. ■

15TH ASIAN GAMES
DOHA 2006
the games of your life

سارع لشراء تذاكرك للألعاب الآن...

وعش مع أطفالك أوقاتاً تسجل في أذهانهم

أطفالنا جزءٌ منا، وابتسامتهم هي سعادتنا؛ فلتكن الدوحة ٢٠٠٦ ألعاب عمرهم.

ارسم البسمة على وجوههم بهدية صغيرة، وقدم لهم تذاكر دورة الألعاب الآسيوية الخامسة عشرة – الدوحة ٢٠٠٦ من ١–١٥ ديسمبر.
رحلة إلى ألعاب العمر ستبقى في أذهانهم، فهم لن ينسوا يوم تحوّل الحلم أمامهم إلى حقيقة.

إمنحهم تأشيرة لمشاهدة الإرث الذي سيعيشونه، وأبطال آسيا وهم يتنافسون على مجد الذهب. سنرى عيون أطفالنا ترقص فرحاً وحماساً،
وهم يدوّنون في ذكرياتهم ولادة أبطال آسيا أمامهم؛ لحظات بالتأكيد لن تُنسى لأجيال قادمة.

الدوحة ٢٠٠٦، احتفال بالحيات.

كن في قلب الألعاب!



©DAGOC 2006

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بمركز اتصالات برنامج التذاكر
أو قم بزيارة الموقع الإلكتروني للدوحة ٢٠٠٦.

مركز اتصالات برنامج التذاكر: ١٢١٢ ٤٤٨ ٩٧٤+
الأحد إلى الخميس – من ٨ صباحاً حتى ٨ مساءً

البيع على الإنترنت : www.doha-2006.com

أمين بغداد د. صابر العيساوي:

مشاريع عقارية وسياحية بنظام الامتياز

بغداد – ميسون حسين

دعا أمين بغداد د. صابر العيساوي الشركات العربية والعالمية لاستغلال الفرص التي توفّرها أمانة بغداد بنظام الامتياز لمدة تصل الى 50 عاماً. وتشمل هذه المشاريع قطاعات الإسكان والسياحة والبنية الاساسية. وقال: "سنطرح على المستثمرين استغلال قطع اراض في مواقع ستراتيجية في بغداد لإنشاء مجمّعات تجارية وسكنية وسياحية.

كما دعا الشركات الى المشاركة في المناقصات التي تجريها امانة بغداد لتنفيذ مشاريع ضخمة في مجالات مياه الشرب والصرف الصحي والطرق.

تحدّث د. صابر العيساوي عن السياسة العمرانية التي تعتمدها أمانة بغداد، فقال إن مشاريع ما بعد الحرب افتقدت إلى التجانس، كما افتقدت جهود الوزارات والقطاعات الخدماتية المختلفة إلى التنسيق في ما بينها، لذا تعمل أمانة بغداد لتنفيذ مشاريع ذات طابع ستراتيجي، ومنفعة عامة. ومن هذه المشاريع الكبيرة، مشروع ماء الكرخ الذي يوفّر احتياجات السكان حتى العام 2030، وهو مشروع قديم توقّف العمل به بسبب الظروف السابقة، فأعدنا وضع التصاميم الهندسية بالتعاون مع مكاتب هندسية متخصصة.

وقال العيساوي إن 22 في المئة من المحال التجارية في بغداد تفتقر إلى المياه، وأن 460 منطقة سكنية لا تصلها مياه الشرب بطريقة سليمة، وأن 78 في المئة من أحياء العاصمة تفتقر إلى البنى التحتية ذات الخدمات المتعددة، إضافة إلى 50 في المئة من المناطق السكنية التي تحتاج إلى تجديد شبكات الصرف الصحي. وأشار العيساوي إلى "كارثة بيئية" تتمثل في المياه الملوّثة التي تصبّ في نهر دجلة. وقال إن مشروعين كبيرين وضعا قيد التنفيذ في منطقتي الرصافة والكرخ لمعالجة هذه المياه وتكريرها تمهيداً لاستخدامها في أغراض مختلفة.

وأوضح أنه تمّ رصد مبلغ ملياري دولار لمشاريع مياه الشرب بما فيها تجديد الشبكات، كما تمّ رصد مليار ونصف المليار لتجديد شبكات الصرف الصحي، إضافة إلى مشروع للصرف الصحي في مدينة بغداد تبلغ تكلفته مليار دولار. وأعلن أن هذه المشاريع أعدت لها الدراسات اللازمة وسيتم الإعلان عنها قريباً.



د. صابر العيساوي

وبالنسبة لمشاريع الطرق، أشار العيساوي إلى أن بغداد تعاني منذ فترة من ازدحام المرور بسبب إقفال الكثير من الطرق لأسباب أمنية. وقد تمّ وضع تصاميم لإنشاء 18 تقاطعاً من الجسور، أربعة منها قيد التنفيذ حالياً، كما ان هناك مشروعاً لاستكمال الخط الدائري السريع وتبلغ كلفته 146 مليون دولار.

أما بشأن مشروع مترو بغداد، أوضح العيساوي أن إنشاءه سيتم قريباً وبكلفة 3,9 مليارات دولار، مشيراً إلى أن التصاميم الهندسية والدراسات التي كانت وضعت في العام 1985، تحتاج إلى تعديل وتحديث. وأكّد أنه تمّ وبالاتفاق مع وزارة النقل والمواصلات، تلزيم المشروع إلى شركة دورش الألمانية. وأوضح أن طول شبكة الخطوط يصل الى 32 كلم، ويحتوي على 36 محطة، وأن عملية التنفيذ ستستغرق 4 سنوات، وستتم على ثلاث مراحل.

> **تخصيص أراض على ضفتي دجلة للمشاريع السياحية، والسماح بالبناء العمودي وإنشاء الأبراج**

وحول السياسة المعتمدة في المشاريع العمرانية والعقارية، قال العيساوي أنه تمّ تمهيد مساحات من الأراضي في مناطق ستراتيجية في بغداد وطرحت للاستثمار أمام مستثمرين عرب وأجانب، لإنشاء مجمعات تجارية تصل مساحتها الإجمالية إلى ما بين 7 و10 دونم. وأشار إلى أن قانون الاستثمار الجديد يعطي المستثمرين حق استثمار هذه المجمعات إلى مدة تصل إلى 25 سنة.

إلى ذلك، تجري حالياً إعادة تأهيل العديد من الأبنية التي تضررت بسبب الحرب، وقد تمّ الإعلان عن مسابقات لوضع تصاميم هندسية حديثة لإعادة التأهيل بعض العقارات، ومنها على سبيل المثال بناية المطعم التركي الذي سيعلن عن استثماره قريباً كفندق.

ومن المشاريع السياحية المرتقبة، أشار العيساوي إلى تخصيص مساحات من الأراضي على ضفتي نهر دجلة لإنشاء العديد من الفنادق والمنتزهات السياحية، لافتاً إلى أن أمانة بغداد تتجه في المرحلة المقبلة إلى اعتماد البناء العمودي وإشادة الأبراج المرتفعة بدلاً من البناء الأفقي، وذلك للمحافظة على المساحة الخضراء، مشيراً إلى أنه تمّ تشجير 500 مليون شجرة في عموم بغداد.

ومن المشاريع المرتقبة أيضاً إزالة المباني القديمة وتحويل المنطقة الصناعية المسمّاة "الشيخ عمر" إلى شارع تجاري كبير وبناء أبراج تجارية فيه، وتخصيص الشارع الخلفي ليكون مجمّعاً للسفارات ومقار البعثات الديبلوماسية.

وحول سبل التمويل، أشار العيساوي إلى المخصصات المقدّمة من بعض الدول المانحة، والتي ستنفق في إنشاء مجمعات المياه الصغيرة، ومحطات لمياه الشرب في مدينة الكاظمية. وهناك المنحة المقدّمة من اليابان وتبلغ 3 مليارات دولار، وسيخصص 500 مليون دولار منها لمشاريع ستراتيجية، لا تزال قيد البحث مع الجانب الياباني. وهناك أيضاً منحة كبيرة ينتظر تقديمها من جانب الولايات المتحدة.

وعن دور القطاع الخاص في تنفيذ هذه المشاريع قال العيساوي إن مشروعاً كبيراً لمعالجة النفايات سيتم الإعلان عنه قريباً وسينفّذ من قبل القطاع الخاص العراقي، وقد أمنت أمانة بغداد الأرض اللازمة للمشروع، ومدة استثماره تصل إلى 50 سنة. ■

طه عبد السلام:
بورصة العراق جاهزة لاستقبال المستثمرين العرب



بغداد - "الاقتصاد والأعمال"

تأسست سوق العراق للأوراق المالية بموجب القانون الرقم (74) في 18 أبريل 2004 وباشرت نشاطها في 24 يونيو 2004. وتجهد السوق حالياً للاستفادة من الطفرة الحاصلة في المنطقة لجذب المستثمرين وتعزيز موقعها بين أسواق المال العربية.

المدير التنفيذي لسوق العراق للأوراق المالية طه عبد السلام قال إنّ جهوداً حثيثة تُبذل لتطوير سوق المال في العراق بما يخدم الاقتصاد الوطني ويساعد الشركات في تكوين رؤوس الأموال اللازمة لدعم استثماراتها، انطلاقاً من المركز الرئيسي للسوق والفروع التي قد تؤسس في مدن عراقية أخرى كما أجاز قانون السوق.

يوضح طه عبد السلام أنّ مسؤولية السوق لا تشمل أية التزامات ترتبت أو قد تترتب في المستقبل على سوق بغداد للأوراق المالية السابقة التي كانت تأسست في العام 1992 والتابعة لوزارة المالية. ويضيف: "السوق حالياً هي شخصية معنوية تتمتّع بالاستقلالية المالية والإدارية".

وعن آلية تنظيم عمل السوق، يقول عبد السلام: "إنّ السوق وضعت الأطر اللازمة لتنظيم وتدريب أعضائها والشركات المدرجة في السوق بطريقة تتناسب مع هدف حماية وتعزيز ثقة المستثمرين بها، وكذلك تعزيز مصالحهم في سوق حرة تتسم بالشفافية، بالإضافة إلى تنظيم وتبسيط تعاملات الأوراق المالية بصورة عادلة وفعّالة، والتي من ضمنها عمليات المقاصة وتسوية هذه التعاملات فضلاً عن تنظيم تعاملات أعضائها بكل ماله صلة بشراء وبيع الأوراق المالية وتحديد حقوق والتزامات الأطراف ووسائل حماية مصالحهم المشروعة".

الإدارة والإنجازات الفنية

أما بالنسبة لإنجازات السوق العام الماضي، يشير عبد السلام إلى أنه "تمّ بناء قاعدة بيانات المساهمين الذين يتم تداول أسهمهم في السوق من قبل مركز الإيداع، وتمّ بنجاح تطبيق نظام إصدار الشهادة الوقتية الموحّدة من قبل السوق، وجرى كذلك التعاون مع الشركات المساهمة في تدقيق أرصدتها النهائية السنوية. ولتسريع عملية إصدار شهادات الأسهم يقوم قسما الشركات والرقابة بعملية التدقيق في اليوم الأول للتسويات مباشرة عند استلام العقود، ورفض استلام أي عقد فيه نقص في المعلومات واعتباره مخالفاً للتعليمات التنظيمية للتداول، وتتم على أساسه محاسبة المقصّرين عبر فرض غرامات مالية يومية وإلزام الوسيط التعويض في الجلسة التالية في حال خصم المستثمر نصف عمولة الوسيط وتسجيلها كإيراد للسوق".

وتمّ وضع برامج تدقيقية وتفتيشية على نشاط أقسام المساهمين في الشركات المساهمة المدرجة وشركات ومكاتب الوساطة في السوق وإحالة المقصّرين إلى التحقيق الإداري ومن بعدها إلى لجنة الانضباط. ويضيف: "كما تمّ إدراج الشركات المساهمة والتداول بأسهمها بعد التزامها بمتطلبات الإدراج وقد تمّ شطب إدراج الوسيط "المصرف العقاري" لعدم التزامه بقانون السوق وتعليماتها التنظيمية خصوصاً عدم مباشرتها بالنشاط خلال العامين 2004 و2005".

الارتباط العربي والدولي

ويشير عبد السلام إلى نجاح سوق العراق للأوراق المالية في الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي - الآسيوي للبورصات الذي يضم 30 بورصة أوروبية وآسيوية وعربية. ويقول أنّ العمل جارٍ على إتمام متطلبات الانضمام إلى الاتحاد العالمي للبورصات، وهناك أيضاً اتصالات مع منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية هدفها تطوير السوق.

وتمّ أيضاً انضمام سوق العراق للأوراق المالية إلى الاتحاد العربي للبورصات. ويشير عبد السلام إلى أنّ هذا الانضمام لم يكن سهلاً، إذ طلب من السوق إعداد الإحصائيات وفق المعايير الدولية وإرسالها طيلة النصف الأول من العام 2005 ومناقشتها مع الهيئة العامة للاتحاد في الاجتماع السنوي الحادي عشر، وقد جاءت موافقة الأعضاء البالغ عددهم 30 دولة بالإجماع.

وبعد النجاح في تحديد مواصفات نظام التداول الإلكتروني المطلوب لسوق العراق للأوراق المالية من قبل لجنة مشكّلة من بعض أعضاء مجلس المحافظين، وبعد مناقشة ومصادقة المجلس عليها، تمّ الإعلان عن مناقصة تنفيذ نظام التداول الإلكتروني والحفظ المركزي للأسهم، والمقاصة الإلكترونية، والتداول عن بُعد وربط المحافظات إلكترونياً. وستتولى السوق إصدار مؤشر السوق لأسعار الأسهم المتداولة (ISX Index) وفق مقاييس صندوق النقد العربي. ولعلّ الأبرز في هذا المجال التعاون مع هيئة الأوراق المالية في صياغة مواد القانون الدائم لسوق رأس المال في العراق، والذي يتضمّن في بعض من مواده استحداث أدوات مالية جديدة.

ويختم عبد السلام قائلاً: "سيكون للسوق دور أساسي في تنفيذ عمليات خصخصة شركات القطاع العام بعد صدور قانون الخصخصة في العراق، كما ستولي اهتماماً بإدراج الشركات المساهمة غير المدرجة بعد توفّر شروط الإدراج فيها حسب متطلبات قانون الأوراق المالية". ■

"روتانا لإدارة الفنادق": قصة نجاح عربية



ناصر النويس

دبي- مايا ريدان

"روتانا خلقها الرجال وليس رأس المال"، بهذه العبارة يلخص رئيس مجلس إدارة شركة روتانا ناصر النويس نجاح تجربة عمرها أربعة عشر عاماً.

بين 1992 و2006 رحلة بدأت في أبو ظبي وانطلقت ولا تزال إلى رحاب العالم العربي بطموح عالمي. لم تنطلق من المال وإنما من الكفاءات وأولويتها "للطاقات العربية"، فاستثمرت في "الإنسان" قبل استثمارها بالحجر. وانطلاقاً من إيمانها بالتخصصية وبالتوسّع التدريجي تمكنّت الشركة من تكوين حقيبة بدأت بفندق واحد في العام 1993 لتشمل اليوم واحداً وعشرين فندقاً بالاضافة الى واحد وعشرين آخرين قيد الانشاء، وفي خلال 5 سنوات من الآن ستحقق أحد أهدافها "الرئيسية" وهي التواجد في "البيت" العربي بكامله لتبدأ من بعدها رحلة جديدة نحو هدف "رئيسي" جديد.

شكّلت "روتانا لإدارة الفنادق" تجربة نموذجية في العالم العربي وأثبتت أن التميّز بإمكانه أن يكون "محلياً" بامتياز" وليس بالضرورة مستمداً من "الأجنبي" بدليل أنها منافس قويّ تقدّم على شركات إدارة الفنادق الأجنبية التي تنافس الشركات العربية "في عقر دارها".

فما هي العوامل التي أسست لنجاح "روتانا" كتجربة ريادية في العالم العربي؟ وعلى ماذا تقوم رؤية الشركة وستراتيجيتها التوسّعية؟ علماً أن مهمتّها اليوم لم تعد تقتصر على إدارة الفنادق وإنما على الدخول فيها كمستثمر أيضاً.

"الاقتصاد والأعمال" دخلت "مملكة" روتانا الإدارية والتقت القيمّين على مجلس إدارة الشركة: من الرؤية الثاقبة لرئيس مجلس الإدارة ناصر النويس إلى ديناميكية الرئيس التنفيذي سليم الزير والتخطيط الهادئ لنائب الرئيس للعمليات عماد الياس ارتسمت المحطّات التي أسّست لنجاحات "روتانا" المتتالية ولمستقبل يعد بالأكثر خلال السنوات المقبلة.



النويس: الأولوية لـ "البيت العربي"

يستعيد ناصر النويس بداية مشوار "روتانا" في العام 1993 ليؤكد أن أبرز المحطات التي مرّت بها الشركة في رحلتها كان انطلاقتها في "أبو ظبي" لأنها محطة تميّزت بـ"التحدي": "كان المشروع الأول لـ"روتانا" تحدّياً حقيقياً أمام الشباب العرب الذين استلموا إدارة الفندق. والكثير من الناس يومها لم يكونوا يتوقّعون أننا سوف ننجح، لكن بفضل العناصر التي تتولّى إدارة "روتانا" استطعنا في خلال سنتين أن نجعل من أول فندق تولينا إدارته فندقاً تتحدّث عنه البلاد بأسرها".

وقد وضعت المجموعة عصارة خبرتها في إدارة "فندق وابراج الشاطىء روتانا" أبو ظبي الذي أمّن نجاح الشركة وكوّن سمعتها ومنحها الإنتشار. وانطلاقاً من عامل الخبرة يؤكّد **النويس** أن أبرز العناصر التي كوّنت "روتانا" كتجربة نموذجية في العالم العربي هي العناصر البشرية، لأن تأسيس الشركة قام على أفراد عرب متخصّصين في مجال الفندقة. "روتانا" خلقها الرجال وليس رأس المال، وبالتالي لم تتأسس الشركة بالإعتماد على رأس المال لديها كما هو حاصل في الشركات التي تؤسس اليوم".

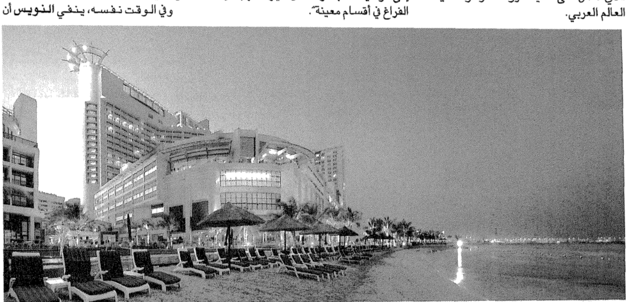
ويضيف **النويس** إن تأمين العناصر البشرية الجيدة والمؤهلة هو تحدٍّ دائم بالنسبة للشركة، يرتبط به الهدف الرئيسي الذي تعمل على تنفيذه "روتانا" وهو تغطية العالم العربي.

ناصر النويس يتسلم جائزة الريادة في الإنجاز من وزير السياحة اللبناني علي العبدالله ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي خلال مؤتمر ومعرض أوتي 2003 الذي تنظمه المجموعة

وإذ يشير إلى أن أولوية الشركة هي دائماً توظيف "الإنسان العربي"، يلفت إلى أن عملية التوسّع تتطلّب في معظم الأحيان الاستعانة بالخبرات الأجنبية، "الأفضلية للطاقات العربية ولكن الأهم بالنسبة لنا هي الخبرات التي تضمن الحفاظ على جودة الخدمات الأمر الذي يضطرنا في أحيان كثيرة إلى توظيف مجموعة من غير العرب لملء الفراغ في أقسام معينة".

وتنظم "روتانا" في هذا الإطار دورات تدريبية مكثفة للعاملين لديها. ولا يقتصر التدريب على الشركة الأم فقط وإنما يقوم الفندق نفسه بتدريب العناصر العاملة لديه وإشراكها في دورات تدريبية لدى مؤسسات متخصصة في العمل الفندقي، "وهي عملية مستمرة نعتبرها المفتاح الوحيد لأهدافنا التوسّعية".

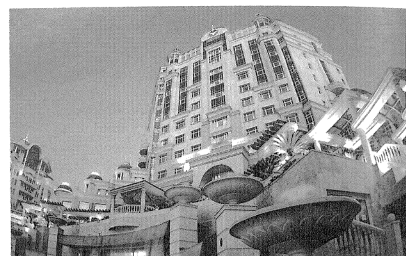
وفي الوقت نفسه، ينفي **النويس** أن



فندق وأبراج الشاطئ روتانا (أبو ظبي)

ناصر النويس

درس ناصر النويس علم الاقتصاد في جامعة نيويورك، وأسس شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق واستمر في ترؤسها لمدة 14 عاماً؛ وكان مديراً لصندوق أبو ظبي للإنماء الاقتصادي العربي حيث أدار مشاريع سياحية وصناعية وزراعية عدة، إضافة إلى مشاريع تتعلّق بالبنى التحتية في دول الشرق الأوسط وأفريقيا. كذلك عمل وكيلاً لوزارة المالية والصناعة في حكومة الإمارات. وأسس النويس شركة روتانا لإدارة الفنادق في العام 1992.



فندق وسويتس المروج روتانا

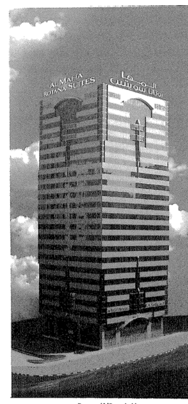
يكون العامل البشري هو العائق أمام توسّع الشركة خارج المنطقة العربية، لافتاً إلى أن هدف الشركة الرئيسي يتمثّل بتغطية المنطقة العربية خلال خمس سنوات. وبعد أن تقوم الشركة ببناء قاعدة كبيرة لها في الوطن العربي وتكوّن كوادر يمكن الإعتماد عليها، عندها تتوجّه إلى تنفيذ مشاريع خارج الدول العربية. "ستراتيجيتنا التوسّعية ستبدأ في "بيتنا" لأننا حتى الآن لم نغطِ المغرب العربي ولا المملكة العربية السعودية التي تعتبر من أهم أسواق المنطقة، وبعد ذلك نبدأ بالتوسّع خارج نطاقنا العربي".

ولم يعدّ نشاط "روتانا" يقتصر على إدارة الفنادق، وإنما ستبدأ بالاستثمار والمساهمة في المشاريع الفندقية. ويوضح النويس إن توجّه الشركة للدخول كمستثمر جاء نتيجة رغبة العديد من المستثمرين في أن تدخل شركة الإدارة كمساهم ولو من خلال نسبة بسيطة في الفندق الذي تديره "ونحن في طريقنا إلى تلبية هذا الطلب خصوصاً في أسواق نعتبرها مهمة وستراتيجية بالنسبة لتواجدنا في العالم العربي".

وإذ يؤكّد أن دبي هي من الأسواق التي ستساهم فيها "روتانا" بسبب العائد "الممتاز" على الاستثمار، ويوضح "أن أي اتفاقيات معينة لم تتم في هذا الإطار لأن الشركة اتخذت القرار حديثاً".

وبدأت "روتانا" بالتحضير لهذه الخطوة من خلال فتح أسهمها للاكتتاب الخاص، وأوضح النويس أنه بعد ثلاث سنوات من تحوّل الشركة إلى شركة مساهمة خاصة قد تتخذ الشركة خطوة لاحقة لتصبح شركة مساهمة عامة.

من جهة ثانية، لا تخشى "روتانا" منافسة شركات إدارة الفنادق العالمية الموجودة في المنطقة، وبحسب النويس كون الشركة عربية ولديها معرفة وإلمام برغبات ومتطلبات المنطقة، فقد مكّنها ذلك من المنافسة بـ"جدارة"، "وهذا ما أثبتته "روتانا" حتى اليوم. "على سبيل المثال صنّف " فندق وابراج الشاطىء روتانا" أفضل فندق لرجال الأعمال في أبو ظبي، ومن بعده يأتي كل من "إنتركونتيننتال" و"الشيراتون". وفي دبي أيضاً حاز فندق "البستان روتانا" على جائزة الجودة من الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وبالتالي المنافسة تجعلنا أقوى وننظر إلى الأحسن وإلى رفع مستوى الجودة في مشاريعنا".



المها روتانا سويتس

وعن منتجاتها التنافسية، لفت النويس إلى أن "روتانا" اختتمت العام 2005 بالإعلان عن ابتكار علامة فندقية جديدة في المنطقة تحت اسم "سنترو" التي تتوجّه إلى رجال الأعمال الذين يبحثون عن الإقامة بميزانيات متوسطة، "لاقى المنتج الجديد إقبالاً لافتاً قارب 10 مشاريع في شهرين، ووقّعنا حتى الآن عقوداً في دبي وأبو ظبي وقطر والكويت ومصر. ونعتبر أن طرح العلامة التجارية جاء في وقتها لتلبّي النقص الشديد في العالم العربي لهذه النوعية من الفنادق"، وسيباشر أول فندق "سنترو" عمله في دبي نهاية العام 2007.

من جهة ثانية، وانطلاقاً من إيمان "روتانا" بمبدأ التخصصية، أكد النويس أن توسيع نشاط الشركة لتشمل إدارة المرافق غير الفندقية أمر غير وارد، "ذلك أن توسيع مروحة الإدارة إلى قطاعات جديدة خارجة عن نطاق عمل الشركة لن يضمن الجودة التي تميّزت بها "روتانا" وعملت على بنائها على مدى 14 عاماً".

وختم النويس بالإشارة إلى أن ليس هناك ما يعيق نشوء أكثر من شركة عربية على غرار "روتانا" في المنطقة، ذلك لأن العالم العربي يتمتّع بالكفاءات ولا تنقصه الخبرة، "العوامل التي تؤسس لشركات إدارة ناجحة متوفّرة في المنطقة العربية وتتمثل بـ: القيادة والعمل المشترك والخبرة والمعرفة، وهي الأسس التي قامت عليها "روتانا"، وبالتالي الأرضية مهيأة لأن تبرز إلى الساحة العربية العديد من الشركات الناجحة".



التوسّع داخلياً وجغرافياً

الزير: الموارد البشرية أكبر التحدّيات

تدير "روتانا" حالياً 21 فندقاً في كل من دبي وأبو ظبي والشارقة ولبنان ومصر وسورية، بالإضافة إلى 21 فندقاً قيد الإنشاء ليصبح المجموع الكلي 42 فندقاً. ويشمل التوسّع مملكة البحرين والأردن والكويت وقطر والسودان، بالإضافة إلى زيادة عدد الفنادق العاملة تحت إدارة الشركة في الإمارات.

فما هي ستراتيجية التوسّع التي تعتمدها "روتانا"؟

يوضح الرئيس التنفيذي للشركة سليم **الزير** أن التوسّع ذو شقين: التوسّع الجغرافي من خلال تطوير الشركة وتعزيز نشاطاتها في البلدان التي لم تتواجد فيها، وتوسّع داخلي يواكب التوسّع الجغرافي.

ومن بين الأسواق الجديدة بالنسبة لـ"روتانا"، الأردن والبحرين وقطر والسودان، وهناك محادثات لإنشاء فنادق في القاهرة وجدّه والرياض. "تواجدنا في هذه البلدان هو تواجد ستراتيجي لأنه يمكننا من تغطية المنطقة العربية". أما داخلياً، فتقوم الشركة بتحضير الكوادر البشرية لتضمن الحفاظ على الخدمات ومستوى الجودة في الفنادق الجديدة التي ستديرها. "لدينا حالياً 21 مديراً، وسنقوم بتحضير 21 مديراً جديداً ليكونوا جاهزين عند افتتاح الفنادق الجديدة خلال ثلاث سنوات. وهو أمر يتطلب جهداً كبيراً وتدريباً مكثّفاً وبرامج تعنى بتطوير أداء كل شخص".

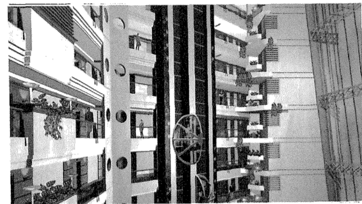
ويشير **الزير** إلى أن توسّع "روتانا" يقوده عاملان أساسيان: نمو القطاع السياحي، ونمو الأعمال. "هناك فورة اقتصادية كبيرة في الدول العربية بسبب ارتفاع أسعار البترول التي أنتجت عوائد مالية كبيرة للدول المصدّرة، وتقوم الأخيرة بتوظيفها في بلدانها وفي البلدان التي تنال حصة من "فائض الفائض" مثل سورية ومصر ولبنان والأردن". يضاف إلى ذلك النمو المستمّر في عدد السيّاح في العالم، في الوقت الذي أصبحت أساليب السفر أقلّ كلفة وأكثر مرونة، والطيران أرخص، "وبالتالي بات السفر متاحاً بشكل أكبر وأصبح ضرورة. ومن شأن الفنادق الجديدة التي تقام في البلدان السياحية أن تخلق الحاجة للسفر".


سليم الزير

204.3 ملايين دولار عائدات "روتانا" في العام 2005

أما بالنسبة للأسواق الناشئة، فتدخل "روتانا" إلى سوق معيّنة إذا ما توفّرت فيها مقومات اقتصادية ناجحة أو مقومات سياحية ناجحة و"الأفضل إذا ما توفّر الاثنان معاً". وبحسب **الزير** قصدت "روتانا" السودان حيث لا يوجد سياحة، لكن تتوفّر في البلد مقومات اقتصادية مجدية وطلب كبير على الفنادق التي تفتقر إليها البلد بشكل عام. "نقوم بدراسة السوق ليتبيّن لنا الفئات التي تقصد البلد وما هي متطلّباتها، وبالتالي نحدّد في أي موقع يجب أن نكون وأي شريحة يجب أن نلبّي".

وتتوزّع فنادق "روتانا" في الإمارات على دبي وأبو ظبي والشارقة ورأس الخيمة والفجيرة. ويشير **الزير** في هذا الإطار إلى سوق أبو ظبي التي تعد بمستقبل سياحيّ مهم، "تملك أبو ظبي مقومات سياحية مهمة جداً لكن كان ينقصها القرار وآلية التنفيذ، أما اليوم فباتت الظروف مهيأة. هناك هيئة أبو ظبي للسياحة التي تتفرّغ للنهوض بالقطاع وتملك القرار والميزانيات بما يمكنّها من وضع الإمارة على الخريطة السياحية العالمية". ويلفت **الزير** إلى عوامل أخرى تتمثّل بقرار الإمارة الذي سمح مؤخراً بتملك الأرض، وهو أمر من شأنه أن يحفّز المستثمرين، كما أن الحصول على رخص البناء بات أكثر سهولة، بالإضافة إلى حاجة


فندق روتانا في سوريا

سليم الزير

تخرّج سليم الزير من جامعة المدرسة الفندقية في لوزان في سويسرا وأكمل دراساته في جامعتي كورنيل وكولومبيا في الولايات المتحدة.

عمل مديراً إقليمياً في فندق هيلتون إنترناشيونال، وأسس في العام 1981 في لبنان سلسلة من مطاعم الوجبات السريعة (جوسي برغر) وانضم في العام 1988 إلى شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق وعمل نائباً لرئيس فنادق "بالما ريفا" حيث كان مسؤولاً عن إدارة 19 فندقاً تتوزع بين الإمارات وتركيا واليونان ومصر والمغرب وتونس، وأسس مع النويس في العام 1992 "روتانا لإدارة الفنادق والمنتجعات".

القطاع السياحي الماسة إلى الشواطئ البحرية. "حالياً استنفذت شواطئ دبي تقريباً بالكامل والمشاريع التي تشهدها الإمارة بمعظمها ليست على واجهات بحرية طبيعية، في حين تتوفّر الشواطئ الطبيعية بكثرة في أبو ظبي".

أما بالنسبة لدخول "روتانا" الإمارات الأخرى، مثل رأس الخيمة والفجيرة الحديثة على القطاع السياحي، فيشير **الزير** إلى أن هناك طلباً حقيقياً على السياحة في هاتين الإمارتين. يضاف إلى ذلك أسباب اقتصادية، "على سبيل المثال بإمكاننا أن نبيع الغرفة من فئة خمس نجوم في الفجيرة بأقّل من نصف السعر الذي نبيعه في دبي. وهناك العديد من السيّاح الأوروبيين خصوصاً البريطانيين والألمان الذين يقصدون البلد للاستمتاع بالبحر وبالأنشطة السياحية وليس بدافع العمل أو التسوّق، وبالتالي سوف يجدون في هاتين الإمارتين طلبهم".

الفنادق العاملة تحت إدارة "روتانا"

الفندق	المكان	الافتتاح
المها روتانا سويتس	أبو ظبي	2002
فندق إنترناشيونال روتانا	أبو ظبي	تحت إدارة روتانا من 1992
فندق وأبراج الشاطئ روتانا	أبو ظبي	1993
الروضة روتانا سويتس	أبو ظبي	1997
فندق العين روتانا	العين	1999
فندق البستان روتانا	دبي	1997
فندق وسويتس المروج روتانا	دبي	2005
فندق جميرا روتانا	دبي	1997
فندق بالم بيتش روتانا	دبي	1992
رحاب روتانا سويتس	دبي	2000
رمال روتانا سويتس	دبي	1996
فندق تاورز روتانا	دبي	2000
فيلا روتانا سويتس	دبي	2005
فندق الشارقة روتانا	الشارقة	1999
فندق جفينور روتانا	بيروت	2000
فندق الحازمية روتانا	بيروت	2004
كوين سنتر روتانا سويتس	دمشق	2005
منتجع كورال بيتش روتانا–تيران	شرم الشيخ	2000
منتجع كورال بيتش روتانا–منتزه	شرم الشيخ	تحت إدارة روتانا من 2004
منتجع وسبا غراند روتانا	شرم الشيخ	2005
منتجع كورال بيتش روتانا	الغردقة	تحت إدارة روتانا من 2004

سنترو "المعادلة الصعبة"

يعتبر **الزير** أن القطاع الفندقي بشكل عام في المنطقة يحتاج إلى تنويع الاستثمارات خصوصاً بالنسبة لقطاع الأعمال، إذ تتطلّب هذه الشريحة استثمارات تبدأ من فئة 3 نجوم وصعوداً، "هناك حاجة في الشرق الأوسط إلى فنادق من فئة 3 نجوم تديرها علامات تجارية مثل "روتانا" وسنقوم بسدّ هذه الحاجة".

وفي هذا الإطار تندرج العلامة التجارية "سنترو" التي أطلقتها الشركة وتهدف إلى تحقيق "معادلة صعبة" تجمع اكتمال الخدمة ودقّتها ونوعيتها بأسعار أكثر قبولاً من شريحة كبيرة في المجتمع. وبحسب **الزير** فإن هذا المنتج "سوف يحدث تغييراً في عالم الفنادق المعاصر"، معتبراً أن لديه فرصة استثنائية في المنطقة حالياً وسيشهد إقبالاً كثيفاً.

وتخطط الشركة لافتتاح 25 فندقاً تحت اسم "سنترو" خلال السنوات الخمس المقبلة على أن يفتتح الفندق الأول في غضون سنتين. وكما يوحي اسم "سنترو" (أي المركز الأوسط) سوف تكون مواقع مجموعة هذه العلامة التجارية في قلب منطقة العمل والتجارة في كل مدينة تدخلها. وسوف يتضمّن كل فندق من فنادق المجموعة 250 غرفة وجناحاً ويضم محلات يومية ومطعم ومركز رجال أعمال متطوّر وغرف اجتماعات ونادياً صحياً ومسبحاً.

وقد سجّلت "روتانا" نمواً قياسياً خلال العام 2005 بنسبة 30 في المئة عن العام 2004، ووصلت عائدات الفنادق التي تديرها إلى 204,3 ملايين دولار، كما تعدت نسب الإشغال 80 في المئة. وتتوقّع الشركة أن يسجّل العام 2006 أيضاً نمواً يراوح بين 25 و30 في المئة.

بالنسبة لـ **الزير** كل شركة عاملة في القطاع الفندقي في المنطقة هي شركة منافسة لـ"روتانا" مهما كان حجمها. ولفت إلى أن الشركة تمكّنت حتى الآن من منافسة شركات عريقة يتجاوز عمرها 50 عاماً بالاستناد إلى أسس ثلاثة: توفير عائد على الاستثمار للمالك يكون الأعلى من بين ما توفّره الشركات الكبرى العاملة في القطاع، بالإضافة إلى توظيف طاقم العمل الجيد وتأمين الخدمة المميزة. "يضاف إلى ذلك خبرتنا في أسواق المنطقة ومقدرتنا على التأقلم مع الأسواق بالسرعة اللازمة من خلال سرعة القرار".


فيللا روتانا سويتس دبي


فندق البستان روتانا – دبي



التسويق عالمياً

الياس: قريباً في موسكو وميلان وباريس

"كنا في الإمارات فقط وأصبحنا في لبنان ومصر وسورية، وقريباً في الكويت وكافة الدول العربية". يقول نائب الرئيس للعمليات في شركة روتانا عماد الياس، لافتاً إلى أن الشركة تتحضر لمواكبة عملية التوسع بسياسة تسويقية للفنادق الجديدة تراعي اتساع قاعدة الزبائن التي لم تعد تقتصر على السوق المحلية.

فعلى ماذا تقوم سياسة "روتانا" التسويقية؟

يقول عماد الياس بأن الشركة تعتمد سياسة تسويقية تقوم على محاور ثلاثة: السوق المحلية التي تركّز عليها "روتانا" بشكل كبير، "ليس هناك فريق تسويق لكل فندق على حده، وانما لدينا مكتب تسويق National sales Office يتألف من نحو 40 موظفاً يقومون بتسويق كافة فنادق "روتانا" في الإمارات."

وهناك التسويق الإقليمي، خصوصاً في الأسواق التي تعتبر رئيسية، مثل السعودية والكويت وقطر. ومن ثم الأسواق العالمية، "وهي تتطلب معرفة أي أسواق في العالم هي أسواق ستراتيجية بالنسبة للشركة، وقد افتتحت "روتانا" مؤخراً مكتبي تسويق في لندن وفرانكفورت والهند، وقريباً ستفتتح مكاتب في موسكو وميلان وباريس التي نعتبرها من أهم الأسواق".

هذا من ناحية التسويق المباشر، أما من ناحية الإنترنت والتسويق الإلكتروني فتعتمد الشركة أحدث التقنيات في هذا الإطار، سواء النظام الذي يُعرف بـEDS أي نظام التوزيع الإلكتروني Electronic Distribution System أو GDS أي نظام التوزيع العالمي Global Distribution System الذي يخوّل شركات الطيران والسفريات وشركات تأمين خدمات المسافر أن تقوم بكافة مهامها إلكترونياً.

ويشير الياس إلى أن "روتانا" هي أول شركة وفّرت خدمة الإنترنت اللاسلكية Wireless في الفنادق العاملة تحت إدارتها من جملة خدمات أخرى كانت الشركة أول من طرحها.

وبحسب الياس، تبدأ عملية تسويق فنادق "روتانا" باكراً عندما يكون الفندق في مراحل إنشائه الأولى. على سبيل المثال قامت الشركة بتسويق "منتجع وسبا الفجيرة روتانا" الذي سيفتتح في ديسمبر المقبل، "وهذا بحد ذاته استثمار كبير، لأننا لا نفتتح الفندق ومن ثم نفكّر بكيفية تسويقه وإنما نبدأ بعملية التسويق في مرحلة مبكرة. ونحرص على توظيف الخبرات وتعيين الشخص المناسب في المكان المناسب".

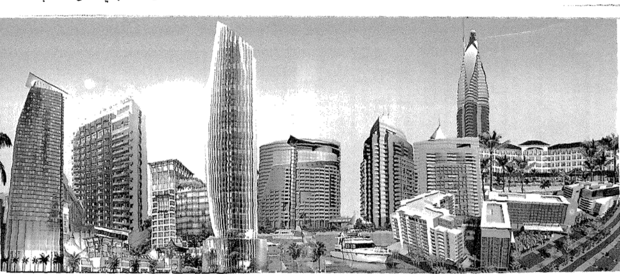


عماد الياس

عماد الياس

قبل التحاقه بفنادق روتانا أمضى عماد الياس 22 عاماً مع "هيلتون إنترناشيونال" حيث تولى مناصب مختلفة في التسويق الستراتيجي بما في ذلك منصب المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط والمدير العام لفنادق هيلتون أبوظبي والعين.

تغطي خبرة الياس كافة مراحل إدارة المشاريع من التخطيط والبناء إلى التشغيل التجريبي والإكمال، بالإضافة إلى موازنة مستويات ضيافة النزلاء عالية المستوى مع مستويات مرتفعة من الربحية.



مشاريع جديدة في حقيبة "روتانا"

"روتانا لإدارة الفنادق"

أسس "روتانا لإدارة الفنادق" في العام 1992 كل من ناصر النويس وسليم الزير، وبعد ثلاث سنوات التحق بهما نائل حشوة وعماد الياس.

افتتحت الشركة أول فندق لها في أبو ظبي في العام 1993، وتشمل حقيبتها اليوم 42 فندقاً من بينها 21 فندقاً عاملاً، والباقي قيد التنفيذ. ويبلغ عدد الغرف الحالية 5409، على أن تصل إلى 10819 بحلول العام 2008.

ولدى "روتانا" فنادق من فئة أربع وخمس نجوم، وسويتس للشقق الفندقية، ومنتجعات بالاضافة الى "ميتنغ بلاس" للمؤتمرات واجتماعات الأعمال، و" Club Rotana " و "Bodylines" و"سنترو" العلامة التي أطلقتها الشركة حديثاً.


نموذج من الغرف في فنادق روتانا

ولكن هل تقوم ستراتيجية "روتانا" التسويقية على تسويق الفندق بحدّ ذاته أم على تسويق "روتانا" كعلامة تجارية؟

يقول الياس إن الأمر المهم هو تسويق الفندق الموجود لأن المالك يطمح إلى تحقيق عائد سريع على الاستثمار، "وبالتالي مهمتنا الأولى هي تسويق الفندق وتأمين الزبائن له قبل افتتاحه، ولكننا في الوقت نفسه نسوقّه من خلال "روتانا" أي من دون هذه العلامة التجارية لن تتم عملية التسويق بالقوة نفسها".

وتحدّد ميزانية "روتانا" التسويقية سنوياً بحسب النسب العالمية التي تقرّر عادة للتسويق في القطاع الفندقي. وأشار الياس إلى أن الشركة تنفق سنوياً على التسويق والمبيعات في كل فندق من فنادقها بحدود 4 في المئة من العائد الذي يؤمّنه الفندق."

أما بالنسبة للعلامة التجارية الجديدة "سنترو" التي أطلقتها "روتانا" أوضح الياس أنه سوف يكون هناك إدارة وسياسة تسويقية منفصلة لهذه العلامة التجارية، لأنها تلبي طلبات شريحة معينة أي الطبقة المتوسطة من رجال الأعمال والعائلات. وقد بدأت الشركة بالتحضير لتسويق العلامة التجارية على أن تكون من خلال برامج إعلانية مكثّفة عبر وسائل إعلامية مختلفة.

ويوضح الياس أن المعايير التي تحرص عليها "روتانا" تسويقياً تتمثّل بالدرجة الأولى في الحفاظ على مستويات الجودة سواء في فندق خمس نجوم أو في الشقق الفندقية. "ولدينا في الوقت نفسه قسماً يُعنى بالأبحاث والابتكار "Research Innovation Department".

كذلك تحرص "روتانا" من خلال إدارة الفنادق لديها الحفاظ على طابع الضيافة العربية الذي تتميّز به.

من جهة ثانية، يعتبر استقطاب العلامات التجارية العالمية جزءاً رئيسياً من ستراتيجية "روتانا" التسويقية. ويقول الياس في هذا الإطار: "عندما دخلنا دبي في العام 1997 لم تكن علامة "روتانا" التجارية معروفة على صعيد الإمارة، فارتأت الشركة أن أسرع طريقة لاجتذاب مختلف المجتمعات الموجودة في دبي هي من خلال استقطاب علامات تجارية عالمية في قطاع المطاعم غير موجودة في البلد. من هنا استقدمنا شركات مثل Benihana و Trader Vic's ونحن في بحث مستمّر عن أسماء عالمية تضاف إلى فنادقنا وفي الوقت نفسه تزوّدنا بالخبرات الجديدة".

وتتولّى "روتانا" الإدارة والإشراف على كافة العلامات التجارية التي تستقطبها إلى فنادقها فيما تساعدها الأخيرة بالأسلوب والخبرة التي لديها.

ويختم الياس بالإشارة إلى أن المنافسة التسويقية هي تحدّ مستمّر بالنسبة لـ"روتانا" وتنطلق من الإيمان بأن الكوادر البشرية هي أهم عنصر في الفندق ومن ضرورة التعامل مع التفاصيل الصغيرة على أنها أمور بالغة الأهميّة، "هذا ما شكّل النجاح الذي ميّز "روتانا"، إذ لا يوجد في الشرق الأوسط حالياً شركة عربية استطاعت أن تدمج الخبرة العالمية مع متطلبات السوق المحلّية بالشكل الذي حققته الشركة". ■

فندق وسويتس بارك روتانا

وقّعت "روتانا" عقداً مشتركاً مع هيئة أبو ظبي للسياحة وشركة المدى للإستثمار السياحي لتنفيذ مشروع "فندق وسويتس بارك روتانا" المتوقّع إنجازه في نهاية العام 2007، وهو يتألف من 250 غرفة و300 شقّة فندقية ومكاتب وشقق سكنية، بالإضافة إلى مطاعم وقاعات اجتماع ونادٍ صحي.

الفنادق الجديدة في حقيبة "روتانا"

الفندق	المكان	الافتتاح
برجمان روتانا سويتس	دبي	سبتمبر 2006
منتجع أمواج روتانا	دبي	منتصف 2007
فندق ميديا روتانا	دبي	منتصف 2007
روز روتانا سويتس	دبي	منتصف 2007
فندق وسويتس بارك روتانا	أبو ظبي	منتصف 2008
منتجع الخالدية روتانا بالاس	أبو ظبي	نهاية 2007
منتجع وسبا الفجيرة روتانا	الفجيرة	نوفمبر 2006
فجيرة روتانا سويتس	الفجيرة	منتصف 2008
منتجع وسبا الكوف روتانا	رأس الخيمة	منتصف 2008
الروشة روتانا سويتس	بيروت	نوفمبر 2006
سوليدير روتانا سويتس	بيروت	منتصف 2008
فندق سيتي سنتر روتانا	الدوحة	نهاية 2007
فندق وسويتس المنشر روتانا	الكويت	نوفمبر 2006
فندق عمان روتانا	الأردن	نهاية 2008
فندق البحرين روتانا	البحرين	نهاية 2008
فندق الخرطوم روتانا	السودان	نهاية 2008
سنترو الضيافة	دبي	نهاية 2007
سنترو – البرشاء	دبي	نهاية 2007
سنترو شارع حمدان	أبو ظبي	منتصف 2008
سنترو طريق المطار	أبو ظبي	2008
فندق الخرطوم روتانا	السودان	ديسمبر 2008
فندق المطار روتانا	الخرطوم	ديسمبر 2008

عبدالعزيز بن قاسم كانو:
السعودية مهد الإستثمار

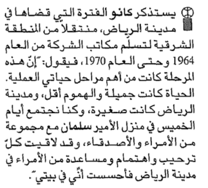
الدمام - خطار زيدان

عبدالعزيز بن قاسم كانو، سليل عائلة عريقة في عالم الأعمال، صاحب تجربة ثرية، ناجحة ومتنوّعة. يشغل منصب نائب رئيس مجلس الإدارة ونائب الرئيس التنفيذي لإحدى أبرز وأعرق المؤسسات السعودية والخليجية، هي مجموعة يوسف بن أحمد كانو، التي يعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1890 في البحرين، إضافة إلى ترؤسه لمجلس إدارة "طيران الخليج"، ومساهمته في مجالس إدارة عدد كبير من المؤسسات التجارية والاجتماعية والفكرية في المملكة العربية السعودية والبحرين ودول المنطقة، كما له نشاطات إنسانية متنوّعة.

عبدالعزيز بن قاسم كانو

يقول عبدالعزيز كانو في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" جرى في مكتبه في مدينة الدمام السعودية أنّ فلسفته في الحياة هي التفاؤل وعدم الاستسلام أمام المصاعب؛ فتحقيق النجاح ليس بالأمر السهل ويستحق الصبر والمحاولات الدائمة لبلوغه مهما كانت الظروف.

"الحياة مليئة بالفرص، وعلينا حُسن استغلالها والاستفادة منها، فإذا أقفل الباب أمامنا علينا الدخول من النافذة، وإذا أقفلت النافذة علينا محاولة الدخول من فتحة المكيّف...". ولكن هل من فرص أفلتت من عبدالعزيز كانو ولم يُحسن استغلالها؟ لا يعترف كانو بالندم، وليست من مفردات قاموسه، "ما فات مات". الندم يولّد إحباطاً ويحول دون معاودة التجربة، وبالتالي دون بلوغ الهدف المنشود. ويرى أنّ أهمية المنصب هو في الفائدة التي يمكن أن يعطيها صاحبه للمجتمع ومن هم بحاجة إليه.



يستذكر كانو الفترة التي قضاها في مدينة الرياض، منتقلاً من المنطقة الشرقية لتسلّم مكاتب الشركة من العام 1964 وحتى العام 1970، فيقول: "إنّ هذه المرحلة كانت من أهم مراحل حياتي العملية. الحياة كانت جميلة والهموم أقل، ومدينة الرياض كانت صغيرة، وكنا نجتمع أيام الخميس في منزل الأمير سلمان مع مجموعة من الأمراء والأصدقاء، وقد لاقيت كلّ ترحيب واهتمام ومساعدة من الأمراء في مدينة الرياض فأحسست أنّي في بيتي".

قصة نجاح المجموعة

وعن "مجموعة يوسف بن أحمد كانو" يعتبر **عبدالعزيز كانو** أنّ نجاحها واستمراريتها يعودان إلى تنوّع وتكامل أنشطتها وانتشارها الواسع في دول المنطقة ونموّها التدريجي المستمر، إضافة إلى مصداقية تعاملها وجودة خدماتها ومنتجاتها.

أما عن توجهها المستقبلي في ظلّ التطوّرات الحاصلة، يعتبر **كانو** أنّ السوق هي التي تحدد تطوّر أعمال المجموعة، وعمليات التطوير مستمرة وتشكّل أهمية قصوى في الرؤية الستراتيجية العامة؛ "بعض النشاطات تنمو والبعض الآخر قد يتعثّر. نحن نحاول إصلاح الأنشطة المتعثّرة، وإذا لم ننجح ننسحب منها".

وعن نيّة المجموعة التحوّل إلى شركة مساهمة، يقول كانو: "إنّ قدر الشركات العائلية أن تنطلق إلى آفاق جديدة بعد نجاحها وبلوغها حجماً معيناً. النيّة موجودة، والمجموعة على جهوزية تامة، والدراسات مستمرة لاستغلال الفرصة المناسبة في الوقت المناسب". ويؤكّد **كانو** على الأهمية التي توليها المجموعة لتأهيل الموظفين وتدريبهم فنياً وتقنياً على تقديم الخدمات المميّزة للعملاء من خلال مركز متخصص يسعى للعب دور مهم في عملية سعودة الوظائف في المملكة، إيماناً منها بأنّ المواطن السعودي هو عماد المستقبل لشركات المملكة. كما يتحدّث **كانو** عن اتباع المجموعة لأحدث الأساليب التقنية في الإدارة ونُظم المعلومات، ما ساهم في فهم المستقبل ودراسة التطوّرات الحاصلة اقتصادياً واجتماعياً، واتخاذ الاحتياطات اللازمة لمواكبتها. إضافة إلى توظيفها لفريق من الخبراء المختصين لمتابعة وتقييم متطلبات خطط التنمية الاقتصادية لكلّ دولة من دول الخليج على حِده، وتقديم المشورة للمجموعة وموكليها عن اتجاهات السوق وتوجهاتها. كما أنه يشير إلى أنّ ستراتيجية المجموعة الاستثمارية تقضي في المساهمة بشركات وطنية، مساهمة عامّة ومغلقة، في مختلف المجالات، إضافة إلى الاستمرار في التعاون والشراكة مع شركات إقليمية وعالمية.

علاقة تاريخية مع "طيران الخليج"

ويتحدّث **كانو** عن "طيران الخليج" التي يرأس مجلس إدارتها، فيقول: "إنّ العلاقة مع هذه المؤسسة تاريخية، وقد بدأت منذ تأسيسها في العام 1953 بواسطة ابن عمه **أحمد كانو، وحسن يتيم، وخليفة القصيبي** والإنكليزي **آلان بوجرو**. وقد بدأ العمل بطائرة واحدة صغيرة ذي محرّك واحد، تتسع لـ 18 راكباً، كانت تعمل ما بين البحرين ومدينة الظهران، وكان يطلق عليها تسمية "أم أحمد". وقد تطوّرت وكبرت بعد تحوّلها إلى شركة مساهمة تتوزّع ملكيتها ما بين دولة قطر، الإمارات، عمان والبحرين، وقد انسحبت كل من قطر والإمارات من ملكية الشركة بعد تأسيسهما لشركات طيران

خاصة. والآن يتقاسم رأس مال الشركة كل من دولة البحرين وعمان، وقد تمّ تسميتي مؤخراً على رأس مجلس الإدارة، ونحن في طور إعداد سياسة تطويرية للشركة، وتقليص عدد الموظفين الزائدين، وإعطائها استقلالية شبه تامة. ونحن في إطار التحاور مع شركتي "بوينغ" و"إيرباص" لتطوير وتجديد الأسطول وزيادة عدد الطائرات بمعدل 10 طائرات تقريباً، إضافة إلى العمل المستمر على تدريب وتطوير القدرات البشرية في مختلف المراحل. كما أنّ هناك نيّة لتسيير الطائرات إلى وجهات جديدة، حيث تتوافر الفرص، في الشرق الأوسط، أوروبا، الشرق الأقصى، وأوستراليا".

... و"إنفستكورب"

كما يشغل **عبد العزيز كانو** منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك العربي للاستثمار "إنفستكورب"، ومقرّه الإقليمي في مملكة البحرين. ويقول عنه: "إنّ بنك إنفستكورب أحد أهم وأكبر البنوك الاستثمارية في الشرق الأوسط ويقوم بإبرام صفقات استثمارية كبيرة ومدروسة في كلّ من الولايات المتحدة وإنكلترا ودول أخرى في العالم، وفي بعض الأحيان يشتري شركات متعثرة أو عقارات وأملاك بأسعار منخفضة ويعمل على تطويرها وتحسين أدائها ورفع معدلات إنتاجها ثمّ يقوم ببيعها في صفقات دولية متميّزة. ويشرف على إدارة البنك عقول اقتصادية ورجال أعمال واستثمار من الطراز الأول، وهذا هو سرّ نجاح هذا البنك المتميّز الذي أعتز بعضويتي فيه مع إخواني أعضاء مجلس الإدارة".

المملكة.. المكان الأنسب للاستثمار

ويتحدّث **عبدالعزيز كانو** عن الوضع الاقتصادي في المملكة ومناخ الاستثمار والإصلاحات الاقتصادية الحاصلة، والتحدّيات المرتقبة، ويقول: "إنّ المنافسة ضرورية في النشاط الاقتصادي وهي محفّز للتقدّم والتطوّر. السوق السعودية سوق مفتوحة، واقتصادها حرّ، ولديها المقوّمات المناسبة لمواجهة المنافسة المرتقبة في ظل المتغيرات الحاصلة وما تفرضه من تحدّيات". ويعتبر أنّ دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية يشكّل عاملاً إيجابياً وسيعود بالفائدة على اقتصادها بشكل عام. لكن بعض القطاعات قد تواجه صعوبات، مثل القطاع الصناعي، ولا سبيل لمواجهتها سوى بالتكاتف وقيام تحالفات وشراكة ما بين المصنّعين السعوديين، لأنّ في الاتحاد قوة.

ويرى **كانو** أنّ المملكة هي المكان الأنسب في العالم لجذب الاستثمار، وهي تقدّم كافة التسهيلات للمستثمر السعودي أو الأجنبي وتقدّم فوائد ضريبية مشجعة. ومقارنة بالدول الأخرى فإنّ نمو الاستثمار في المملكة ومردوده يعتبران أعلى من غيره. كما أنه تمّ اتخاذ العديد من الإجراءات اللازمة لتسهيل إعطاء تأشيرات الدخول من قبل وزارة العمل، فتمّ تنظيم دخول العمالة الأجنبية بالشكل الصحيح وحسب حاجات الاقتصاد الوطني.

ويتمنى **كانو** أن يتمّ التعامل مع نظام الاستثمار في السعودية بانفتاح أكبر، وأن يشترك رجال الأعمال بوضع وتطوير هذا النظام، ويتمّ الاستفادة من خبراتهم في ظل التوجه الانفتاحي العام ورفع القيود عن حرية التجارة. فهناك رغبة دائمة في المزيد من الإجراءات الانفتاحية، على الرغم من أهمية ما تمّ إنجازه حتى الآن.

ويتطرّق **كانو** إلى "الهيئة العليا للسياحة" والإنجازات العديدة التي قامت بها حتى الآن، ويشير إلى أنّ المملكة العربية السعودية تحوي عدداً من الأماكن السياحية والأثرية المهمة التي تشكّل جاذباً مهماً للسيّاح من مختلف دول العالم. ويقترح أن يتمّ تنظيم برامج سياحية لزيارة الأماكن الأثرية في المملكة لزوّارها من الحجاج وطالبي العُمرة. ■

مجموعة يوسف بن أحمد كانو: صرح اقتصادي خليجي

تأسست شركة يوسف بن أحمد كانو في العام 1890 في البحرين، كشركة عائلية تتعامل في تجارة الأرزاق، ثمّ في تجارة اللؤلؤ وأعمال الوكالات التجارية، وتطوّرت لتصبح إحدى أكبر الشركات العائلية في المنطقة، تُعنى بشؤون التجارة، التوكيلات الملاحية وخدمات الموانئ والبواخر والشحن البري، السفر والسياحة (حصلت الشركة على عضوية "الأياتا" و"الاتحاد العالمي للنقل الجوي" في العام 1948، كأول شركة في المنطقة)، ثمّ عملت في مبيعات وصيانة الآليات، تجهيزات خدمات حقول النفط والغاز والكيميائيات والعقارات والتأمين والمنتجات الاستهلاكية والقيام بمشروعات مشتركة مع العديد من المساهمين الخليجيين والشركات العالمية في مجال التصنيع والخدمات وغيرها.

كما انتشرت فروع الشركة ومكاتبها في مختلف مدن دول الخليج، لتعمل كشركات وطنية مستقلة بسياسات وميزانيات ومجالس إدارة مستقلة، ترتبط ببعضها من خلال مجلس عائلي لجميع أفراد أسرة كانو، ينعقد بصورة دورية كلّ 6 أشهر، ومجلس تجاري بين أفراد العائلة العاملين في الشركات، ينعقد بشكل دوري كلّ 3 أشهر. وحققت نجاحات كبيرة جعلت منها مساهماً مهماً في خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية لدول المنطقة؛ وصُنفت من بين أول 10 شركات في تصنيف أول 100 شركة سعودية.

يرأس مجلس إدارة مجموعة يوسف بن أحمد كانو حالياً عبدالله علي كانو ويشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة، في حين يشغل ابن عمه مبارك جاسم كانو منصب نائب رئيس مجلس الإدارة ونائب الرئيس التنفيذي للمجموعة. ويعتبر عبدالله ومبارك وعبدالعزيز كانو من أبناء الجيل الثالث.

ولـ عبدالعزيز كانو أخان آخران هما:

– عبدالرحمن جاسم كانو: مؤسّس النادي الثقافي في البحرين ومؤسّس مدرسة عبدالرحمن كانو الدولية التي تضمّ أكثر من ألف تلميذ وتلميذة، وهي مدرسة نموذجية لإعداد النشء، ولديها مستلزمات دراسية متطوّرة وقد احتلت المرتبة الأولى بين مدارس البحرين، كما شغل عبدالرحمن كانو رئاسة مجلس إدارة النادي الأهلي في البحرين لسنوات عدة خلال عهده الذهبي.

– د. عبد اللطيف جاسم كانو: أسس بيت القرآن الذي يضم مخطوطات أثرية قديمة لنسخ من المصاحف التاريخية الشريفة، وقطعاً أثرية عديدة للآثار من الحضارة الإسلامية معروضة في قاعات مجهزة للعرض؛ وتضمّ المؤسسة أيضاً قاعات للمحاضرات والندوات العامة عن الفكر الإسلامي والحضارة الاسلامية.

أما أبناء عبدالعزيز كانو فهم: علي، سعود، بدر ونواف. ويشغل علي منصب المدير الإداري التنفيذي في الشركة في المملكة، والمهندس سعود على رأس قطاع الأملاك والعقارات في المجموعة وأسس مشروع "جزر أمواج" في مملكة البحرين، وهو أحد أكبر المشاريع السياحية والاستثمارية في المملكة. أما بدر عبدالعزيز كانو فهو على رأس قطاع المشاريع المشتركة في المملكة التي تعمل على جذب الاستثمارات إلى الداخل وتأسيس شركات مشتركة صناعية وتقنية مع مستثمرين سعوديين وأجانب في المملكة العربية السعودية، ويعمل معه أخوه نواف في القطاع نفسه.

بعد 15 عاماً على بدء الانتاج

مجموعة سيراميك رأس الخيمة الريـادة في النـجـاح

رأس الخيمة – الإقتصاد والأعمال

مع دخولها العام الـ 15 من عمرها كرّست مجموعة رأس الخيمة صدارتها العالمية في انتاج بلاط السيراميك والأدوات الصحية، لتشكّل في ذلك أول صرح صناعي عربي يبلغ هذه المرتبة في مجال الصناعة العالمية.

فمع نهاية الفصل الأول من العام 2006، سوف يبلغ إنتاج مجموعة مصانع سيراميك رأس الخيمة 100 مليون متر مربع من بلاط السيراميك، ونحو 3,4 ملايين قطعة من الأدوات الصحية. وسيكون من هذا الاجمالي 66 مليون متر مربع و2,5 مليون قطعة صحية في مصنع رأس الخيمة وحده، الأمر الذي يجعل "سيراميك رأس الخيمة" أكبر شركة لانتاج السيراميك في العالم ومن موقع واحد.

غير أنّ هذا المستوى من الانتاج ماض في تزايده حيث يُتوقع أن يصل إلى أكثر من 105 ملايين متر مربع من بلاط السيراميك سنوياً، والى نحو 4 ملايين قطعة من الأدوات الصحية، الأمر الذي يبدو معه أنّ أمام مجموعة سيراميك رأس الخيمة آفاق واسعة للتوسّع عمودياً وأفقياً.

النمو الدائم

وأهمية ما حققته مجموعة سيراميك رأس الخيمة لا تكمن فقط في المستوى الذي بلغته، بل في الفترة الزمنية التي تمت خلالها هذه الإنجازات وفي رحلة نمو مطرد عاماً بعد عام ومن دون أي تعثّر أو انكفاء ولو مؤقت. إذ ليس من السهل أن تصل المجموعة إلى هذه المرتبة العالمية في خلال أقل من 15 عاماً التي تُعدّ فترة زمنية قصيرة.

فقد بدأت شركة سيراميك رأس الخيمة الانتاج في العام 1991 بكمية بلغت في العام الأول نحو 700 ألف متر مربع من البلاط، ثمّ أخذت تقفز من عام إلى عام بمعدلات قياسية حتى بلغت في نهاية العام 2005 نحو 60 مليون متر، أي بزيادة تفوق الـ 60 ضعفاً وبمعدل سنوي يبلغ نحو 4 أضعاف سنوياً.


د. خاطر مسعد

وقد ترافق تزايد الإنتاج مع ارتفاع مماثل في حجم المبيعات الذي بلغ في العام الأول نحو 16,5 مليون درهم ليصل في العام 1995 إلى 136,2 مليوناً، فإلى 500 مليون في العام 2000، ثمّ ليقفز إلى نحو 1,3 مليار درهم في نهاية العام 2005.

وكان من الطبيعي أن تنعكس هذه الأرقام على ربحية الشركة حيث بلغت الأرباح الصافية للعام 2005 نحو 128 مليون درهم بعد اقتطاع 10 في المئة للاحتياطي القانوني (نحو 12,5 مليون درهم) وحقوق الأقلية (نحو 1,7 مليون درهم)؛ وبذلك فقد زادت الأرباح الصافية بنسبة 8 في المئة وتمّ تعزيز حقوق المساهمين لترتفع إلى أكثر من 1100 مليون درهم.

التوسّع أفقياً وعمودياً

وقد عكس هذا النمو الكبير في حجمي الانتاج والمبيعات توسّعاً مدروساً على الصعيدين العمودي والأفقي آخذاً في الاعتبار الطلب المتزايد على منتجات الشركة، والزيادة المرتقبة المستقبلية، فضلاً عن النجاح الكبير الذي حققته الشركة في عمليات التصدير إلى الأسواق العربية والأجنبية والتي بدأت في السنوات الأولى لبدء الانتاج.

فعلى الصعيد العمودي، أدخلت الشركة أصنافاً ومقاسات مختلفة من بلاط السيراميك، وأضافت عليها تصاميم عدّة ومتنوّعة بحيث باتت قادرة على تلبية احتياجات مختلف الأسواق في مختلف المشاريع ولكافة الاستخدامات سواء للأرضيات أو الجدران. وأصبح بلاط "سيراميك رأس الخيمة"، وبفضل نوعيته وألوانه وتصاميمه وزخرفاته، قادراً على دخول جميع غرف البيوت والقصور والمكاتب والفنادق.

وفي موازاة السيراميك، أكملت المجموعة توسّعها باتجاه الصناعة المكمّلة للبلاط والمتمثلة في منتجات الأدوات الصحية وبأطقم كاملة، وهي أيضاً على مقدار كبير من التنوّع سواء من حيث الألوان أو التصاميم.

صناعات مكمّلة

ومما يزيد من قدرة مجموعة سيراميك رأس الخيمة على زيادة إنتاجها التنافسي، مساهمتها في إنتاج مكمّل، فقد تمّ مؤخراً تأسيس شركة رأس الخيمة للكيماويات، وشركة رأس الخيمة للمعادن، وتملك المجموعة 50 في المئة من أسهم كلّ منهما. وتنتج الشركتان كيميائيات ومواد أولية تستخدم في صناعة السيراميك. وسيكون لكلّ من هاتين الشركتين دور أساسي سواء في تحسين نوعية وجودة الانتاج أو في زيادة القدرة التنافسية، الأمر الذي يمكّن مجموعة سيراميك رأس الخيمة من امتلاك قدرة أكبر على التحكّم في اعتماد المعادلة التي مفادها: "أفضل إنتاج بأحسن أسعار".

التوسّع خارج الحدود

أما على صعيد التوسّع الأفقي، فقد توجهّت مجموعة سيراميك رأس الخيمة



مبنى مجموعة سيراميك رأس الخيمة

نحو أسواق خارجية واعدة وذات مزايا تنافسية، فأقامت وحدات إنتاجية تعمل تحت إشرافها، وذلك بهدف تعظيم قدراتها الانتاجية لملاقاة الطلب المتزايد على منتجاتها. وبنتيجة هذه الخطة التي بدأت قبل سنوات بات للمجموعة مصانع في 5 بلدان هي الآتية: بنغلادش (ملكية بنسبة 90 في المئة)، الصين (ملكية بنسبة 100 في المئة)، الهند (ملكية بنسبة 100 في المئة)، السودان (ملكية بنسبة 80 في المئة) وإيران (ملكية بنسبة 80 في المئة). وتشهد هذه المصانع توسّعاً مستمراً تنفيذاً لستراتيجية الشركة الأم وتحقيقاً لأهدافها.

وجاء هذا الانتشار ليزيد من قدرة المجموعة على خدمة أسواقها وزبائنها، الأمر الذي انعكس إيجاباً على عمليات التصدير، حيث دخلت منتجاتها إلى أكثر من 135 بلداً تتوزّع على القارات الخمس.

وترافق هذا التوسّع في الانتاج مع توسّع موازٍ في نقاط البيع، حيث بدأ في العام 2005 العمل في معرض في الرياض–السعودية، و8 معارض في الهند. وبدأ الإعداد لافتتاح 15 معرضاً في الهند، من المقرر بدء العمل فيها خلال العام 2006.

قصة نجاح

ولا شك في أنّ هذا النمو المطرد والتوسّع المستمر يجسدان قصة نجاح غير مسبوق ويعكسان حلماً طموحاً بدأ منذ اليوم الأول، ومن خلال رؤية بعيدة المدى بدعم من سمو الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، وبإدارة الرئيس التنفيذي للمجموعة **د.خاطر مسعد**. وكانت هذه الرؤية تهدف إلى إنشاء مصنع ناجح للسيراميك والأدوات الصحية يلبي احتياجات الأسواق بمواصفات عالمية من حيث النوعية والاتقان والجمال. وما هذا الاختراق الواسع للأسواق العالمية بما في ذلك الأسواق الأوروبية إلاّ الدليل على المستوى المتقدّم الذي بلغته المجموعة وعلى مدى التزامها بالمواصفات والمقاييس العالمية واعتمادها أحدث التقنيات، وارتكازها على إدارة فعّالة أهّلتها للحصول ومنذ سنوات على أعلى شهادات الجودة.

ويعزو المراقبون المتخصصون النجاح الكبير لمجموعة سيراميك رأس الخيمة وخلال هذه الفترة القصيرة إلى عوامل عدة، أبرزها الآتي:

• التصميم الأكيد على إقامة سلسلة مصانع (Chains) مع استثمارات كبيرة في التكنولوجيا بقيادة الرئيس التنفيذي د.**خاطر مسعد** الذي يمتلك الخبرة الفنية إلى جانب الخبرة الإدارية والتسويقية.

• الجهد المتواصل من أجل إقامة مصنع يتجاوز أسواق الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي.

• المقاربة الطموحة لدخول أسواق إقليمية ودولية بما في ذلك الأسواق التنافسية والتي تتطلب أعلى المواصفات.

• تخصيص قسم أساسي من الأرباح لإعادة استثمارها في دعم تقنيات الصناعة وتطويرها وفقاً لقواعد منتظمة.

انطلاقاً من ذلك، استحقت مجموعة سيراميك رأس الخيمة وبجدارة، هذا النجاح الكبير في النمو والتوسّع مع الحرص الشديد على النوعية والجودة، الأمر الذي مكّن المجموعة من احتلال موقع الصدارة العالمية ليس من حيث الحجم وحسب، بل من حيث السمعة المهنية الممتازة.

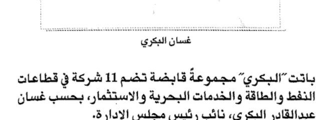
"جائزة محمد بن راشد"

ولم يكن مستغرباً إزاء هذا النجاح المستمر، أن تنال مجموعة سيراميك رأس الخيمة "جائزة سمو الشيخ محمد بن راشد للأعمال" التي تُمنح عادة استناداً إلى معايير محددة تتعلق بالأداء والتميّز في إدارة الأعمال. وقد شملت هذه المعايير اعتبارات تحديد الستراتيجية والقيادة والنوعية وثقافة الشركة التي تشمل منظومة السلوكيات والأخلاقيات، إضافة إلى التزام الشركة بالقضايا الاجتماعية والانسانية ومدى مساهمتها في خدمة الوطن والمجتمع.

إنّ مجموعة سيراميك رأس الخيمة وبعد 15 عاماً من الإنتاج، تعتز بما حققته، وهي تعتز أكثر، بأنّ مشوار النمو والتقدّم ما زال في بداياته، وأنّ الزخم مستمر لدى إدارة الشركة للمُضي قُدماً في التطوير وفي خلق شبكة مصانع عالمية تعمل تحت مظلة مجموعة سيراميك رأس الخيمة التي لا تزال ترى أنّ هناك آفاقاً واسعة وواعدة تُبقي الباب مشرّعاً أمام نجاحات جديدة. فالنجاح الحقيقي لا يتوقف عند حدود معينة، لأنّ المحافظة على النجاح لا تتحقق إلاّ بالمزيد من النجاح. ■

مجموعة البكري: استثمار السواحل والبحار

الرياض – سليم بو دياب


غسان البكري

نسج عبدالقادر البكري مع البحار وسواحلها قصة نجاح تمتد جذورها لثلاثةٍ وثلاثين عاماً، فكانت الخطوة الاولى في رحلة الألف ميل من ميناء جدّه الإسلامي في العام 1973. وشملت الرحلة حتى الآن منطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية والشرق الأقصى، "مع التطلع لتغطية بقية العالم"، على إيقاع فلسفةٍ ركيزتها: "ولوج المناطق الإقليمية الساحلية للتصدير إلى الدول المحيطة بها، وتوفير الطاقة وجعلها في متناول العديد من مناطق العالم النائية عن مصادرها". واستناداً إلى قيم: "التنافس والجودة والثقة والمرونة"، باتت "البكري" مجموعةً قابضة تضم 11 شركة في قطاعات النفط والطاقة والخدمات البحرية والاستثمار، بحسب غسان عبدالقادر البكري، نائب رئيس مجلس الإدارة.

شكّل سطوع نجم ميناء جدّه الإسلامي، كأحد أبرز الموانئ التجارية السعودية والإقليمية، حافزاً كافياً لـ **عبد القادر البكري**، أسس عليه انطلاقة مشاريعه التجارية. ففي العام 1973 **أطلق البكري** "المؤسسة الخماسية والبكري للتموين"، بعد شرائه لناقلةٍ صغيرة وفّر من خلالها خدمات الوكالة والتموين للسفن التي تتردد على الميناء. ولم تمضِ فترة حتى أطل **البكري** بـ "شركة البكري التجارية" على قطاع تجارة النفط الخام والمنتجات البترولية، أعقبها تأسيس شركة البكري للملاحة لخدمات تأجير واستئجار السفن والملاحة، ومن ثم شركة البحر الأحمر لإدارة السفن وخدمات المساندة البحرية.

وجاء إعلان "شيفرون تكساكو" الأميركية العملاقة عن تكوين شركة شيفرون تكساكو البكري للزيوت في العام 2004 بمثابة محطة مهمة في مسيرة **عبد القادر البكري**، تبعاً لموقع "شيفرون تكساكو" كثاني أكبر شركة توفّر منتجات طاقة متكاملة في الولايات المتحدة الأميركية ورابع أكبر شركة على مستوى العالم.

وما لبثت شركة شيفرون تكساكو البكري للزيوت أن احتلت موقعاً متقدماً في توفير منتجاتها المصنعة من زيوت التشحيم وزيوت المحرّكات والشحوم لعملائها التجاريين والصناعيين وتجّار التجزئة في المملكة والمنطقة المحيطة.

إلى قابضة

التنافس، الجودة، الثقة والمرونة، قيمٌ أربع أرساها **عبد القادر البكري** كإطارٍ تتوسع من خلاله شركاته وتنمو وتتنوع في ما تقدمه من خدمات، فجاء تأسيس شركة عبدالقادر البكري وأبناءه القابضة، كمظلةٍ تضم الشركة الخماسية للشحن والصيانة المحدودة وشركة البكري للملاحة المحدودة وشركة البحر الأحمر للخدمات الملاحية المحدودة، بالتوازي "مع السعي لتحقيق الريادة والتكامل والإتقان في كل ما نقوم به، فلطالما شكّل توجهنا بتقييم القدرات الفردية للعاملين لدينا والاستفادة من إمكانياتهم المتنوعة مسار عمل لا نحيد عنه"، كما يشير **غسان البكري**.

وترتكز الخدمات الرئيسية لشركة عبدالقادر البكري وأبناءه القابضة حالياً على تجارة منتجات الطاقة، بناء السفن وإصلاحها، إدارة الموانئ وتشغيلها، توفير الخدمات البحرية والملاحية، تقديم خدمات التزوّد بالوقود للطائرات والسفن، وإدارة السفن وتأجيرها واستئجارها، "وقد أكسبنا تواجدنا في هذا القطاع منذ أكثر من 30 عاماً خبراتٍ كبيرة، نعوّل عليها الكثير في ترسيخ

القطاعات

تتوزّع أعمال شركة عبدالقادر البكري وأبناءه القابضة على 3 قطاعات رئيسية تنشط من خلالها 11 شركة:

قطاع الزيت والطاقة

يشمل التجارة بمنتجات الطاقة والمواد الكيميائية والنفطية، ويضم هذا القطاع الشركات التالية: شركة البكري للتجارة (آسيا) – سنغافورة، شركة البكري لأنظمة تسويق الطاقة المحدودة، شركة الواحة للطاقة، شركة نايل البكري للطيران – السودان، شركة أم درمان للبترول – السودان، شركة البكري الدولية للطاقة – سريلانكا و"شيفرون تكساكو البكري لزيوت التشحيم المحدودة".

القطاع البحري

يتضمن امتلاك وتأجير وإدارة وتشغيل سفن أعالي البحار والنقل البحري، ويشمل الشركات التالية: شركة البكري للملاحة الدولية المحدودة وشركة البحر الأحمر للخدمات البحرية المحدودة.

قطاع الاستثمار والخدمات

يتوزّع على استثمار الأموال وتشغيلها وإدارتها، وعلى المشاريع والخدمات المالية والتأمينية واستثمار وإدارة العقارات، ويضم الشركات التالية: الشركة الخماسية للشحن والصيانة المحدودة، و"داينرز كلوب إنترناشونال" – المملكة العربية السعودية.

نشاطنا والتوسع به إقليمياً ودولياً".

محطات النجاح

"هذه القيم والخبرات شكّلت ركيزتنا الأساس في رحلةٍ انطلقت من شواطئ المملكة العربية السعودية لتشمل منطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية والشرق الأقصى، مع التطلع لتغطية بقية العالم". ولطالما حفلت هذه المحطات والتوسعات "بتفعيل روح المبادرة وجرأة اختراق الأسواق الجديدة، بما لدينا من إمكانات عملية وخبرات متنوعة، نعتمد عليها لتوفير الطاقة وجعلها في متناول العديد من مناطق العالم النائية عن مصادرها، والتي لا تصل إليها كبريات شركات النفط العالمية".

"وتعتبر فروعنا وعقود الشراكة في كل من كينيا وباكستان والسودان وعُمان محطات رئيسية في هذه الرحلة، هذا إلى مكاتبنا للمتاجرة في الكويت وسنغافورة، وفرعنا في الإمارات العربية المتحدة المختص بتموين السفن بالوقود".

"اختيارنا لهذه البلدان"، يفصح **غسان البكري**، "ينم عن تحديدنا بدقة للفرص التجارية المتوفرة والممكنة بالدرجة الأولى، بالتوافق مع فلسفتنا المرتكزة على ولوج المناطق الإقليمية الساحلية للتصدير إلى الدول المحيطة بها، بحيث تُعتبر رخصتنا للتسويق والتصدير في باكستان، والتي تطال الهند بشكل رئيسي، ترجمةً لهذه الفلسفة، نظراً لما تتمتّع به باكستان من شبكة سكك حديد ممتازة متصلة بمرفأ "قاسم"، نستفيد منها في توصيل منتجاتنا، حتى السائلة منها، إلى الهند".

الأذرع الإقليمية

على غرار باكستان، "شكّلت كينيا مركزاً إقليمياً لأعمالنا يستهدف الدول المجاورة". وبفضل أسواقها الكبيرة، "شكّلت آسيا محور اهتمام استراتيجي لدى الشركة، فكانت الانطلاقة من سنغافورة في العام 1999 بتأسيس شركة البكري للتجارة – آسيا، وقد ارتكز اختيارنا لسنغافورة على بنيتها التحتية المتطورة وقربها من الأسواق الآسيوية، فلم نتردد، بناء على ذلك، من الدخول في عقود توريد طويلة الأجل مع العديد من شركات البترول الكبرى، مثل "بريتش بتروليوم"، "شل"، "كالتكس"، "إنترناشونال تريدرز" وغيرها."

ولم تشذ المحطة السودانية للشركة عن هذه الفلسفة المركّزة والرؤية الاستراتيجية الواضحة، فتم تأسيس شركة نايل البكري للطيران في العام 2000، كشركة تضامنية بين: الشركة السودانية لتسويق البترول، وشركة الزيت النيلية وشركة البكري الدولية للطاقة، وتمحور النشاط الرئيسي لهذه الشركة الجديدة بدايةً حول توفير خدمات التزوّد بالوقود في المطارات الرئيسية كمطاري الخرطوم والأبيض. "ومع توسّع أنشطتها وخدماتها لتغطية مطارات أخرى في السودان، مثل مطاري نيالا ودنقلة، بلغت حصة "نايل البكري للطيران" من سوق تزويد الطائرات بالوقود في السودان نحو 65 في المئة". وجاء تأسيس شركة أم درمان للبترول الوجه الآخر لقصة نجاح "البكري" السودانية.

ماذا عن أوروبا؟ "لا نفكر بالتوسّع إلى أوروبا"، يجيب **غسان البكري**، "وذلك على خلفية تجارية بحتة تتعلق بالعامل السعري تحديداً، فعبور منتجنا لقناة السويس يؤدي إلى انقلاب كامل في هذا العامل، مما لا يسمح بالمنافسة مع دول شمال أفريقيا المنتجة للبترول والمصدِّرة إلى أوروبا، بينما تصل منتجاتنا من البترول السعودي إلى القارة الأميركية عبر أفريقيا الجنوبية".



مع وزير البترول السعودي علي النعيمي

... والعملاء

يتنوّع عملاء شركة عبدالقادر البكري وأبناءه القابضة بين حكوماتٍ وقطاع خاص وشركاتٍ متعددة الجنسية، وتشمل قائمة العملاء شركاتٍ أبرزها: أرامكو، سابك، السعودية للكهرباء، المصرية العامة للبترول، البحرين الوطنية للزيت، قطر الخليج للبترول، مصفاة عمان، أبوظبي الوطنية للزيت، الشركة الأثيوبية "إي بي إي"، أتاب – تونس، جي بي سي – السودان، أجيب بترولي، الخطوط الجوية البريطانية والخطوط الجوية الهندية.

التأمين على المستقبل

يسير تطور شركة عبدالقادر البكري وأبناءه القابضة بمساره الطبيعي، "فقمنا ببناء سفن ووحدات بحرية جديدة تشتمل على أربع ناقلات بتروكيميائيات تبلغ حمولة الواحدة منها 450 ألف طن متري، يضاف إليها 5 ناقلات مؤجرة لشركة سابك، وقاطرات مؤجرة لحساب شركة أرامكو يبلغ عددها 34 قاطرة، كما وقّعنا عقوداً يتم بموجبها حالياً بناء 6 ناقلات في الصين من الطراز الحديث ذات "البدن المزدوج".

ويضيف **غسان البكري**: "بعد أن عانينا الكثير من جراء الحروب في المنطقة، لاسيما تلك التي شهدتها منطقة الخليج، قررنا الاتجاه إلى قطاع التأمين، خصوصاً على الناقلات النفطية، كنشاطٍ جديد يُضاف إلى رزمة أعمالنا، فأطلقنا في هذا الصدد شركة أسيج مع مجموعة من رجال الأعمال، ونسعى من خلال هذه الشركة أن تكون باكورة الشركات العربية التي يشمل تأمينها الناقلات النفطية، وبينها ناقلاتنا، لما يتطلبه هذا النوع من التأمين من خبرات وملاءة مالية عالية".

وعن أبرز التحديات التي تواجه الشركة، يختم بالقول: "إن الارتفاع المُبالغ فيه لأسعار المحروقات والطاقة عالمياً يعتبر التحدي الأساس الذي يواجه نشاطاً مثل نشاطنا". ■

رئيس DDB Levant:

توسّع مكثف لـ DDB Worldwide من بيروت ودبي

بيروت - بول مارودیس

افتتحت شركة DDB Worldwide مركزاً إقليمياً لها في بيروت تحت اسم DDB Levant وأوكلت رئاسته إلى رئيس فرعها في لبنان Strategies DDB إبراهيم تابت، الذي تحدّث عن تأسيس المركز الإقليمي الجديد، وعن واقع ومستقبل صناعة الإعلان في لبنان والمنطقة.

تعود خبرة تابت في عالم الإعلان والعلاقات العامة إلى سبعينات القرن الماضي حيث قام في العام 1980 بتأسيس شركته الإعلانية الخاصة Strategies في لبنان، التي سرعان ما أصبحت ضمن الشركات الخمس الأولى، إلى أن دخلت السوق اللبنانية أوائل التسعينات شركات الإعلان الإقليمية الضخمة. وقبل 5 سنوات تعاقدت DDB مع شركة Strategies لتصبح Strategies DDB ، واستطاع تابت أن يحقّق إنجازات كبيرة خوّلته ترؤس DDB Levant.

تركيز على المنطقة

يقول تابت إنّ شركة DDB Worldwide تحتل المرتبة الأولى في الولايات المتحدة الأميركية، والثالثة على مستوى العالم، وفي جعبتها الكثير من الجوائز العالمية، ما جعل منها إحدى أشهر وأهم شركات التواصل في العالم. أما في الشرق الأوسط فلم تحقق DDB هذه الشهرة لأنها تأخّرت في دخول السوق. إذ كانت تعتمد في السنوات الماضية شركات إعلان محلية في كلّ بلد تبعاً لاتفاقات شراكة. واليوم قررت DDB Worldwide التركيز على المنطقة، وبعد أن أسّست مركزاً إقليمياً لمنطقة الخليج في المدينة الإعلامية في دبي، أطلقت المركز الإقليمي لمنطقة المشرق العربي في لبنان DDB Levant الذي سوف يشرف على أسواق: لبنان، سورية، الأردن والعراق. ولاحقاً



سيتم دمج هذين المركزين الإقليميين في شركة قابضة بحيث تتكامل أعمال كل الشركات التابعة لـ DDB في الشرق الأوسط.

وبالنسبة للأسواق المشرقية، فنحن نعمل مع الشركة السورية Publivision DDB منذ فترة طويلة، بحسب تابت، ويضيف أما في الأردن فالتعاون مع DDB Jordan في تزايد مستمر، في حين أنّ السوق العراقية هي سوق جديدة بالنسبة للشركة.

يقول تابت إنّ نظرة DDB العالمية إلى لبنان لا تنحصر في حجم سوقه الإعلانية، لأنّ لبنان يشكّل خزّاناً أساسياً للموارد البشرية وللمواهب المبدعة؛ وعليه فإنّ دور المركز الإقليمي الجديد في لبنان سوف يتجاوز السوق المشرقية إلى السوق الخليجية التي سوف تشكّل بالنسبة إليها رافداً أساسياً للإنتاج الإبداعي. والهدف الأقرب لشركة DDB Levant سيكون توسيع حصتها في السوق اللبنانية لاستعادة مكانتها ضمن الشركات الخمس الأولى، وفي الوقت عينه توسيع حجم أعمالها في الدول العربية ليرتفع.

الإنفاق الإعلاني

يعتبر رئيس شركة DDB Levant أنّ ارتفاع حجم الإنفاق الإعلاني يرتبط مباشرة وباطّراد بتطوّر الاقتصاد وبارتفاع حجم الناتج المحلي، فإذا ما ارتفع الناتج المحلي بنسبة 5 في المئة يرتفع حجم أعمال شركات الإعلان 15 في المئة والعكس صحيح. ويشير تابت إلى نمو قياسي في الانفاق الاعلاني في دول الخليج في ظل الفورة. فالإنفاق الإعلاني في السوق السعودية ارتفع في العام الماضي بنسبة 30 في المئة، وبنسبة أقل في الخليج عموماً.

بالنسبة للسوق الإعلانية اللبنانية، يقول تابت إنّ الإحصاءات تبيّن أنّ حجم الإنفاق الاعلاني السنوي في لبنان يبلغ نحو 450 مليون دولار، في حين أنّ الرقم الحقيقي لا يتجاوز 90 مليوناً، وهذا الاختلاف بين التقديرات والواقع يعود إلى التقنية المستخدمة في احتساب حجم الإنفاق حيث تعمد شركات الإحصاء إلى رصد الإعلانات في وسائل الإعلام المختلفة واحتساب قيمتها على أساس التعرفة المعتمدة في كلّ وسيلة إعلامية، في حين أنّ معظم هذه الوسائل يقدّم حسومات كبيرة على التعرفة المعتمدة. فنحن في شركات الإعلان نعلم أنّ حجم "قالب الحلوى" في لبنان الذي نتقاسمه لا يتجاوز 150 مليون دولار، 90 مليوناً منها تذهب إلى وسائل الإعلام إنفاقاً إعلانياً و60 مليوناً للإنتاج الإعلاني.

عوائق غير منظورة

ويختم نائب رئيس نقابة شركات الإعلان في لبنان بالقول إنّ دور لبنان في عالم الإعلام والإعلان سيبقى ريادياً في المنطقة ولهذا السبب تنظّم النقابة قريباً مؤتمراً يبحث سُبل تعزيز هذا الدور وإزالة العوائق التي تحول دون تطوّره، وهي في معظمها عوائق غير منظورة لا تطال قطاع الإعلان مباشرة ولكنّها تصيبه في الصميم. فالعوائق الإدارية من روتين إداري وقوانين متقادمة العهد وتعقيدات تنظيمية بالإضافة إلى التشنّج السياسي أدّت وتؤدّي إلى هروب الاستثمارات من لبنان إلى دبي، وعندما تتّخذ شركة ما من دبي مركزاً إقليمياً لها فهي سوف تتعاون حكماً مع شركات الإعلان الموجودة هناك، وإذا ما استعاد لبنان دوره كمركز إقليمي للأعمال فإنّ الانتعاش سيطال حكماً كلّ القطاعات الاقتصادية في البلد. ■



رأي

سندات إماراتية في سنغافورة

شكّل الإصدار الأخير لسندات دين من قبل شركة إمارات للطيران في سنغافورة حدثاً بارزاً قد يؤشر إلى بدء مرحلة جديدة في مسيرة شركات القطاع الخاص في العالم العربي. فهو أولاً أكبر إصدار لصالح شركة عربية يتم خارج المنطقة العربية ويكتتب في غالبيته مستثمرون أجانب. كما أنه ثالث إصدار يجري في بلد آسيوي غير إسلامي، ما يشير إلى تزايد اندماج الشركات العربية الكبرى في الاقتصاد العالمي. فقد بدأ هذا الاندماج يطال مصادر التمويل بعد ان كان مقتصراً في السابق على التوظيف في دول ومناطق مختلفة من العالم.

بلغ مجموع الإصدار 400 مليون دولار قُسم إلى ثلاث فئات: 150 مليون دولار لمدة عشر سنوات بفائدة ثابتة تبلغ 4,64 في المئة، أي أعلى بـ85 نقطة أساس عن معدل الفائدة المعروض على أدوات "السواب" على الفوائد للمدة نفسها. كما تمّ طرح 200 مليون دولار لمدة خمس سنوات بفائدة عائمة مساوية لفائدة "السواب" المعروضة لمدة ستة أشهر (حالياً في حدود 3,25 في المئة زائد 63 نقطة أساس، وأخيراً 50 مليون دولار لمدة خمس سنوات أيضاً لكن بمعدل فائدة ثابت يبلغ 4,28 في المئة أي 62 نقطة أساس أعلى من معدل فائدة "السواب" لمدة خمس سنوات. ويأتي هذا الإصدار بعد إصدار "بنك أبو ظبي التجاري" في ديسمبر الماضي والبالغ 80 مليون دولار لمدة سنة، وإصدار "بنك الإمارات" في أبريل الماضي بقيمة 50 مليون دولار.

وتساءل البعض حول سبب قيام هذه المؤسسات بطرح سندات خارج الأسواق العربية، علماً بأن هناك فائضاً كبيراً في السيولة المالية في المنطقة. غير أن طرح سندات في سوق خارجية يعزز موقع الشركة المصدرة محلياً وإقليمياً ودولياً، كما أنه يشكّل وسيلة للرأس المال الأجنبي للتوظيف في أوراق مالية إماراتية، حيث أن التوظيفات المحلية الإماراتية المفتوحة على الاستثمار الخارجي ما زالت محدودة نسبياً. ناهيك عن المنافسة المتنامية بين المراكز المالية الدولية على استقطاب الإصدارات، خصوصاً السوق المالية في سنغافورة التي ضاعفت الإصدارات الأجنبية لديها ثلاث مرات في الأشهر الأربعة الأولى من العام إلى 1,3 مليار دولار نتيجة اعتمادها التسعير استناداً إلى معدلات الفوائد على عمليات "السواب" التي تعتبر أقل كلفة من الليبور إضافة إلى توفّر سيولة مرتفعة في السوق.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

مصرف في البحرين يتوسّع في الجزائر

حصل مصرف استثماري إسلامي حديث العهد يتّخذ من البحرين مقراً له على رخصة لممارسة العمل المصرفي في الجزائر. وتأتي تلك الخطوة بعد أن نجح البنك في حصد إقبال كبير على الاكتتاب العام في أسهمه، وتشكّل بداية لتوجّه الستراتيجي صوب بناء شبكة مصرفية واسعة تنتشر أنشطتها في مختلف أنحاء العالم.

ذراع مصرفية سورية لـ "بنك الخليج المتحد"

يستعدّ بنك الخليج المتحد لطرح 26 في المئة من أسهم بنك سورية والخليج للاكتتاب العام من قبل المواطنين السوريين، بوصفه أحد الشركاء المؤسسين والجهة الموكلة بمهام إدارة بنك سورية والخليج، الذي حاز مؤخراً على رخصة لممارسة العمل المصرفي في سورية، وهو سابع بنك تجاري يحصل على مثل هذا الترخيص، هذا ويمتلك كل من بنك الخليج المتحد، وبنك الاستثمار العالمي–جلوبل، وشركة فتوح للاستثمار، وفيرست ناشيونال بنك حصة 49 في المئة من رأس مال بنك سورية والخليج والبالغ نحو 30 مليون دولار أميركي.

مصرفان لبنانيان في آربيل... والبقية تأتي

تتوجّه أنظار المصارف اللبنانية إلى منطقة كوردستان بحيث تكون مدينة آربيل البوابة الأنسب لدخول السوق العراقية الواقعة تحت كابوس الفلتان الأمني في الوقت الحاضر.

وتبدي المصارف اللبنانية هذا الاهتمام بجعل آربيل قاعدة لانطلاقها ارتكازاً على الاستقرار الأمني الذي يسود الإقليم الكردي من العراق، وعلى النشاط الاقتصادي المتنوّع الذي تشهده المنطقة من قبل العرب وفي قطاعات مختلفة كالتجارة والسياحة والمقاولات.

المحتويات

نمو القطاع الخاص يشعل الطلب على القروض المشتركة

بيروت - الاقتصاد والاعمال

رغم الفائض الكبير في السيولة النقدية في بلدان الخليج، فقد انتعشت سوق القروض المشتركة في المنطقة بشكل بارز في العامين الأخيرين. وقدر بعض المحللين نمو حجم القروض المشتركة بأكثر من 50 في المئة العام 2005 بعد زيادة نحو 100 في المئة العام 2004، في ضوء النمو الملفت في الاقتصادات الخليجية نتيجة ارتفاع أسعار النفط، ليصل مجموعها إلى مستوى قياسي بلغ نحو 41 مليار دولار العام 2005. ويأتي هذا النمو الكبير بعد فترة طويلة من الاستقرار النسبي، حيث بقي حجم السوق بين العامين 2003 و2005 في حدود 10 مليارات دولار سنوياً.

تأثرت القروض المشتركة بالزيادة الملفتة في حجم المشاريع في المنطقة، حيث قدّرت مثلاً المشاريع المقرّرة في السعودية وحدها بنحو 200 مليار دولار خلال العقدين المقبلين، منها مشروع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية الذي تقدّر كلفته بنحو 26,6 مليار دولار والذي سيأتي تمويله بالكامل من القطاع الخاص. وبخلاف السنوات السابقة حين كانت مشاريع الدول تستقطب الحصة الأكبر من التمويل المشترك، فقد برز في العامين الماضيين طلب ملحوظ من الشركات والمؤسسات الخليجية لتمويل خططها التوسعية وعمليات الشراء والتملك التي تتزايد بشكل مطرد منذ عامين. وقدر حجم القروض الممنوحة للشركات الخاصة بنحو 15 مليار دولار العام 2005 وحده.

كما تزايد الطلب من قبل الشركات التابعة للحكومات لتمويل مشاريعها الكبرى والذي قدّر بنحو 21 مليار دولار في العام الماضي. أما الإقراض المشترك المباشر للحكومات فقد تراجع كثيراً في ظل الفوائض المالية الضخمة المتراكمة لديها في العامين الأخيرين. وأخذت بعض الحكومات تشجّع أيضاً الشركات على طرح أسهمها للاكتتاب العام للحصول على التمويل اللازم لمشاريعها التوسعية، حيث بدأ هذا الاتجاه يشمل أيضاً ولأول مرة شركات في قطاعات كانت حكراً على الدولة في الماضي مثل النفط والغاز والطاقة. لكن لا يتوقع أن يحل التمويل عبر التملك مكان الإقراض المشترك بالنسبة للمشاريع الكبرى المقررة في المنطقة بالنظر إلى ضخامة المشاريع المعنية وتشعبّها وبالتالي حاجتها إلى الخبرات المتخصصة في مجال تمويل المشاريع وليس فقط إلى الرساميل.

تمويل التوسّع

ورغم أن التمويل المحلي لعمليات التوسع، كان الوجهة الأكثر استعمالاً للقروض المشتركة، فإن القيمة الإجمالية لهذه القروض تأثرت أيضاً بعقود تمويل عمليات الشراء الضخمة التي أقدمت عليها بعض الشركات ذات التطلعات الدولية. أبرز الأمثلة على ذلك شركة موانئ دبي التي اشترت شركة الموانئ البريطانية P&O حيث حصلت على قرض مشترك بقيمة 1,45 مليار دولار، وشركة اتصالات الإماراتية التي تملّكت شركة اتصالات باكستانية حيث موّلت الجزء الأكبر من العملية بقرض مشترك بقيمة 2,1 مليار دولار، وشركة الاتصالات المتنقلة الكويتية (MTC) التي قامت بشراء شركة سلتل التي تعمل في العديد من الدول الأفريقية مع الحصول على قرض مشترك بقيمة 2,4 مليار دولار. وتظهر عمليات التملّك خارج منطقة الخليج سعي الشركات الخليجية إلى الاستفادة من الثقة الدولية المتزايدة بقدراتها لتقوم بخطوات توسعية تنطوي على عمليات تمويل بمبالغ ضخمة وبمعدلات فوائد متدنية نسبياً مقارنة مع المعدلات السائدة في البلدان ذات درجة المخاطر المشابهة.

41 مليار دولار قيمة القروض المشتركة العام 2005، مقابل 10 مليارات دولار العام 2003

أسهمت عمليات التوسّع الخارجي للشركات العربية في زيادة الطلب على القروض

وساهمت المنافسة المتزايدة على إقراض الشركات والمؤسسات العربية في خفض معدلات الفوائد أكثر، مع دخول مصارف أجنبية جديدة إلى السوق، حيث ازداد الاهتمام بالسوق العربية في ظل تقلص الهوامش كثيراً في مناطق أخرى من العالم، لا سيما في أوروبا. وزاد من جاذبية المنطقة كذلك، تراجع مستوى المخاطر مقارنة مع مستوى الفوائد السائد الذي ما زال يعتبر مرتفعاً في مقابل التحسّن الملحوظ في القدرة على الإيفاء والتسديد نتيجة الارتفاع الملحوظ في مستويات الدخل ونتيجة تزايد الإيرادات النقدية. وقد عاد تصنيف السعودية ليرتفع مجدداً حيث زادت مؤخراً وكالة "ستاندرد أند بورز" العالمية التصنيف الائتماني السيادي للمملكة للمدى الطويل بالعملات الأجنبية من A إلى +A. يضاف الى ذلك انفتاح الأسواق المصرفية الخليجية وفي مقدمها السوق السعودية التي أدّت إلى دخول لاعبين جدد خصوصاً من آسيا، مع تثبيت حضور عدد من المصارف الكبرى في السعودية من خلال الحصول على رخص للعمل كمصارف استثمار مثل "ب.ن.ب. باريبا" و"ج.ب. مورغان تشايس".

حصة البنوك العربية

وبشكل عام، بقي حضور المصارف الدولية طاغياً على قطاع القروض المشتركة

لا سيما "ب.ن.ب. باريبا" و"HSBC" و"سيتي بنك"، مع دور متزايد للمصارف العربية وفي مقدمها بنك الخليج الدولي إلى جانب المؤسسة العربية المصرفية وعدد من المصارف العربية الكبرى. وقد زادت قدرة المصارف العربية على التمويل في ضوء قيام العديد منها برفع رساميلها فيما حصلت مصارف أخرى بدورها على قروض مشتركة لتتمكن من الحفاظ في ميزانياتها على جزء من القروض التي تديرها، مثل بنك الخليج الدولي والبنك العربي الوطني وبنك الخليج الأول. وفي الماضي، كانت المصارف الدولية تكتفي بالقيام بدور إدارة القرض المشترك والحصول على العمولات الناجمة عن ذلك من دون الاحتفاظ بأي رصيد من القرض. لكن أخذت بعض هذه المصارف تحتفظ بجزء متزايد من القرض المشترك الممنوح في ظل تحسّن التطلعات الاقتصادية لدول المنطقة والشركات فيها، وبالتالي تدني مستويات المخاطر لديها وهو ما انعكس تحسناً في التصنيف الائتماني لبعض الدول الخليجية وعدد من الشركات فيها.

وفيما كانت القروض المشتركة في الماضي مركّزة في مجال تمويل المشاريع الذي كان يستقطب الجزء الأكبر من التمويل المشترك، ازداد تنوع القطاعات التي أخذت تطلب القروض الكبيرة لتشمل نشاطات اقتصادية مختلفة من الطيران إلى الاتصالات إلى الاستثمارات والمصارف، إلى جانب النفط والغاز. غير أن المصارف الدولية غير المقيمة في المنطقة بقيت حذرة بشكل عام في منح القروض لشركات صغيرة نسبياً، نظراً لعدم قدرتها على متابعة أوضاع هذه الشركات، كما

إقبال متزايد على القروض المشتركة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية

يتوقع تسارع نمو القروض المشتركة في ظل تنامي الاستثمارات المحلية والثقة بالاقتصادات الوطنية

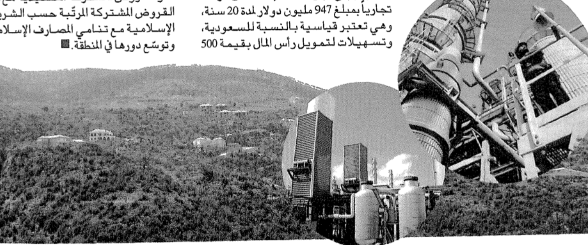
ابتعدت أيضاً عن القروض الممنوحة للقطاع العقاري بالنظر إلى قلة السيولة في هذا القطاع. أما مدّة القروض المشتركة فقد بقي معظمها بين 3 و5 سنوات وهي المدة المعهودة في مثل هذا النوع من القروض، علماً بأنها أقل بكثير من مدد القروض المشتركة الممنوحة لتمويل المشاريع الحكومية والتي يتطلب إنجازها سنوات عديدة.

كذلك ازداد مستوى التعقيد في بعض عقود التمويل في ضوء المبالغ الضخمة لبعض المشاريع في المنطقة. المثال الأبرز على ذلك، مشروع الشعيبة في المملكة العربية السعودية الذي يعتبر أكبر مشروع مستقل للمياه والطاقة في العالم حالياً. فقد ساهم في إدارة تمويل المشروع كل من "أ.ب.ن. أمرو"، "السعودي الهولندي"، "البنك العربي" و"بنك الرياض". وقام كل من بنك ستاندرد تشارترد وبنك الرياض بدور الاستشاريين لأصحاب المشروع، في حين كان بنك HSBC مستشار مسؤولي المشروع. وقد قسّم التمويل إلى أجزاء عدة، إذ تضمّن قرضاً تجارياً بمبلغ 947 مليون دولار لمدة 20 سنة، وهي تعتبر قياسية بالنسبة للسعودية، وتسهيلات لتمويل رأس المال بقيمة 500 مليون دولار لمدة ست سنوات، وقرضاً بقيمة 210 ملايين دولار متوافقاً مع الشريعة الإسلامية، إلى جانب مبلغ بنحو 400 مليون دولار كتغطية للتأمين المطلوب منحته وكالة تمويل الصادرات الألمانية هيرمس. وفي ضوء نجاح آلية هذا القرض الضخم، يتوقع أن يتم اعتمادها في القروض الكبيرة المقبلة وفي مقدمها القرض المنتظر إعلانه قريباً لتمويل مشروع مستقل ضخم آخر لتوفير المياه والطاقة في منطقة الجبيل، ويدعى "مرافق".

وبشكل عام، يُلاحظ في الفترة الأخيرة نمو قطاع القروض المشتركة المرتّبة حسب الشريعة الإسلامية والتي أخذت تستحوذ على جزء متزايد من هذا النوع من القروض، ومن أبرزها القروض التي تولى إدارتها البنك الإسلامي التابع للمؤسسة العربية المصرفية ورتبت على شكل مرابحة إسلامية مشتركة. كما أخذت بعض القروض الكبرى تخصص جزءاً من المبلغ الإجمالي كقرض يستوفي الشروط الإسلامية لتمكين المصارف الإسلامية في المنطقة من المساهمة في التمويل.

تواصل النمو

هذا، ومن المنتظر أن يتسارع نمو قطاع القروض المشتركة في دول الخليج في ظل الظروف الحالية التي تشهد مزيداً من التوجّه الداخلي للاستثمارات الخليجية ومزيداً من الثقة بالاقتصادات المحلية وآفاقها المستقبلية. يأتي ذلك أيضاً في ضوء توقّع بقاء أسعار النفط على مستويات عالية لفترة تكفي لتخطيط وتنفيذ العديد من المشروعات الكبرى وهو ما يمنح اقتصادات المنطقة زخماً وانتعاشاً إضافيين، حيث تشير الإحصاءات إلى تزايد النمو الاقتصادي في بلدان الخليج في السنوات المقبلة. ومن المنتظر أيضاً أن يترافق نمو القروض المشتركة التقليدية مع نمو القروض المشتركة المرتّبة حسب الشريعة الإسلامية مع تنامي المصارف الإسلامية وتوسّع دورها في المنطقة. ■



أهم القروض المشتركة الممنوحة للشركات

المقترض	البلد	القيمة (مليون دولار)	العملة	التاريخ	المدة (سنوات)	إدارة القرض	ملاحظات
شركة الخليج للاستثمار العام	الإمارات	100	دولار أميركي	أبريل 2006		ستاندرد تشارترد	
شركة التمويل الدولية (IFC)	فرع الكويت	75	دولار أميركي	مارس 2006	4	المؤسسة العربية المصرفية	
شركة الفردان العقارية	الإمارات	150	دولار أميركي	مارس 2006		بنك الخليج الدولي/ بنك الكويت الوطني	
شركة فال للنفط	الإمارات	90	دولار أميركي	مارس 2006		كونسورتيوم مصرفي	
بنك الخليج الأول	الإمارات	750	دولار أميركي	مارس 2006	3	كونسورتيوم مصرفي	
شركة أصفهان للصلب	إيران		دولار أميركي	مارس 2006	3	بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي/ بنك الإمارات الإسلامي	قرض مرابحة مشترك
بنك ظفار	عمان	100	دولار أميركي	مارس 2006	3	كونسورتيوم من 20 مصرفاً دولياً	
مشروع الشعيبة	السعودية	2000	دولار أميركي	فبراير 2006		بنك الرياض	
شركة دبي للاستثمارات	الإمارات	69	درهم إماراتي	فبراير 2006		كونسورتيوم مصرفي	
طيران الخليج	الإمارات	75	دولار أميركي	فبراير 2006	3	ستاندرد تشارترد	
بنك الفجيرة الوطني	الإمارات	130	دولار أميركي	يناير 2006		HSBC/ING Bank	
الشركة العربية للحفر	ليبيا	30	دولار أميركي	يناير 2006		أبيكورب/ المؤسسة العربية المصرفية/ الشركة العربية للاستثمار	
شركة المستثمرين العرب المتحدين	الأردن	85	دينار أردني	نوفمبر 2005		بنك الإسكان	
شركة أوراسكوم لصناعات البناء	مصر	300	دولار أميركي	نوفمبر 2005	5	كونسورتيوم مصرفي	
الشركة الدولية للاستثمارات النفطية	الإمارات	735	يورو	نوفمبر 2005		كونسورتيوم مصرفي	
الشركة المصرية للأسمدة	مصر	250	دولار أميركي	سبتمبر 2005	1	كونسورتيوم من مصارف دولية وعربية	
بنك توران-ألم	كازاخستان	777	دولار أميركي	سبتمبر 2005	1	البنك العربي	تمويل تجاري
قطر كول	قطر	69	دولار أميركي	سبتمبر 2005		البنك التجاري القطري	
شركة المشاريع الكويتية	الكويت	175	دولار أميركي	سبتمبر 2005		كونسورتيوم مصرفي	
شركة الواحة الدولية للإيجار التمويلي	الإمارات	110	دولار أميركي	أغسطس 2005		كونسورتيوم مصرفي	
شركة اتصالات الدولية	بريطانيا	2100	دولار أميركي	أغسطس 2005		كونسورتيوم من 7 مصارف دولية	
دبي استثمار	الإمارات	700	دولار أميركي	يوليو 2005		كونسورتيوم مصرفي	
شركة عمان للنقل البحري	عمان	240	دولار أميركي	يوليو 2005		سوسيته جنرال	
رأس لفان (ب)	قطر	719	دولار أميركي	يوليو 2005		كونسورتيوم من 6 مصارف دولية	
مجموعة الصناعات الوطنية	الكويت	225	دولار أميركي	يونيو 2005	3	بنك الخليج الدولي/ WestLB	
الشركة العمانية للتكرير	عمان	140	دولار أميركي	يونيو 2005		بنك الخليج الدولي	
بنك ظفار	عمان	75	دولار أميركي	أيار 2005		HSBC/ING Bank	
شركة الاتصالات المتنقلة MTC	الكويت	2.4	دولار أميركي	أيار 2005	1	بنك الكويت الوطني	
مطار ماليزيا	ماليزيا	260	دولار أميركي	أيار 2005		بنك الإمارات الإسلامي/ أملاك للتمويل	
شركة نفط البحرين بابكو	البحرين	330	دولار أميركي	أيار 2005		المؤسسة العربية المصرفية	تمويل إسلامي
بنك التمويل	البحرين	200	دولار أميركي	أيار 2005		سيتي بنك/ بنك الخليج الدولي/ WestLB	
بنك الخليج الدولي	البحرين	800	دولار أميركي	أبريل 2005	5	بنك أبو ظبي الوطني + 9 مصارف دولية	
أبيكورب	البحرين	250	دولار أميركي	أبريل 2005	5	بنك الخليج الدولي/ المؤسسة العربية المصرفية + 6 مصارف دولية	
شركة فال للنفط	الإمارات	40	دولار أميركي	أبريل 2005		ستاندرد تشارترد	
بنك الصادرات والتمويل	الأردن	45	دولار أميركي	أبريل 2005	3	الشركة العربية للتمويل	
شركة اتحاد للطيران	الإمارات	450	دولار أميركي	مارس 2005		4 مصارف إماراتية + مصرف دولي	
شركة التسهيلات التجارية	الكويت	150	دولار أميركي	مارس 2005	4	المؤسسة العربية المصرفية	
البنك العربي الوطني	السعودية	350	دولار أميركي	مارس 2005	3	كونسورتيوم مصرفي	
شركة الخليج للاستثمار	البحرين	200	دولار أميركي	مارس 2005	3	بنك الخليج الدولي + 4 مصارف دولية	
البنك الوطني الزراعي	الجزائر	88	يورو	يناير 2005	5	المؤسسة العربية المصرفية	
شركة موانئ دبي	الإمارات	1450	دولار أميركي	يناير 2005			
		14884.4					

البنك البحريني السعودي انطلاقة جديدة

المنامة - طارق زهنان

"مصرف تجاري متكامل"، هي الصفة التي يسعى البنك البحريني السعودي إلى تكريسها منذ انطلاقته الجديدة في العام 2003 والتي وضعت حداً للصعوبات المالية التي عانى منها البنك سابقاً نتيجة تراكم القروض المتعثرة. ففي فبراير من تلك السنة، تولّى خالد شاهين مهام الرئيس التنفيذي للبنك، وأشرف على نقل البنك إلى مرحلة جديدة شهد خلالها "البحريني السعودي" تغييرات عدّة وتوسّعاً في مختلف الأنشطة المصرفية، رافقها مساهمة نوعية من قبل مؤسسة نقد البحرين التي وفّرت للبنك دعماً مادياً مقداره 20 مليون دينار بحريني.



خالد شاهين

تجاوز الأزمة المالية كما الستراتيجية الجديدة أعادت الثقة لمساهمي البنك البحريني السعودي، وشجعتهم على المشاركة في الاكتتاب الخاص الذي طرحه البنك لرفع رأس ماله المدفوع مع نهاية الربع الأول من العام 2005 من 20 إلى 50 مليون دينار بحريني، بعد أن نجح في الحصول على موافقة مؤسسة نقد البحرين لرفع رأس المال المصرّح به من 50 إلى 200 مليون دينار.

ولعلّ النتائج المالية التي حققها البنك خلال العامين 2004 و2005، شكّلت خير دلالة على الواقع الحالي للبنك البحريني السعودي، فمع نهاية العام 2005، بلغت أرباحه نحو 2,3 مليون دينار بحريني بزيادة 20 في المئة عن 2004، مدعومة بتحسّن متواصل في حجم مخصص خسائر الائتمان الذي أصبح يشكّل أكثر من 80 في المئة من مجموع القروض المتعثرة للبنك، والتي بدورها انخفضت خلال العام 2005 بنسبة 13,5 في المئة.

تحوّل نحو التجزئة

يستحضر الرئيس التنفيذي للبنك البحريني السعودي **خالد شاهين** التحوّلات الستراتيجية التي يشهدها البنك بالإشارة إلى أنّ "البداية كانت مع تكوين فريق عمل متجانس على مستوى الإدارة العليا، تولّى وضع ستراتيجية مرحلية لفترة انتقالية امتدت من العام 2003 إلى العام 2005، وتضمنت مجموعة من الأولويات جرى تنفيذها وفق جدول زمني محدد".

ولعلّ أبرز التغييرات التي عمل البنك على إجرائها تتمثل في: "تطبيق رؤية واسعة تقوم على التنوّع في العمل المصرفي التجاري. فبعد أن كانت أعمال البنك مركّزة ومقتصرة على خدمة قطاع الشركات، ولج البنك خلال العام 2005 قطاع صيرفة الأفراد، مدعوماً بهوية وشعار جديدين وعملية إعادة توزيع وتطوير لشبكة فروعه تواكب حاجات ومتطلبات العملاء الأفراد".

وفي هذا الإطار يشير **شاهين** إلى أنّ شبكة فروع البنك البحريني السعودي تضم 6 فروع محلية موزّعة على عدد من مناطق مملكة البحرين، ومدعومة بـ 10 أجهزة للصرف الآلي.

ويلفت **شاهين** إلى الدراسة التي أجراها البنك إعداداً لخطة العمل الخماسية الجديدة، والتي أظهرت أنّ الحجم الحالي لشبكة فروع البنك وطبيعة توزيعها الجغرافي تتناسب مع ستراتيجيته الحالية، ما لم تطرأ تغييرات وتعديلات على تلك الستراتيجية تتطلب توسّعاً في حجم شبكة الفروع".

... وثبات في الشركات

غير أنّ توجّه البنك البحريني السعودي نحو حجز مكان له في قطاع يشكّل خلال الفترة الحالية، المصدر الأساسي لأرباح المصارف البحرينية كما الخليجية، رافقه استمرار في تنمية نشاط البنك في قطاع الشركات من خلال "التركيز على خدمة شريحة الشركات متوسطة الحجم لكونها تمثل بالنسبة للبنك الشريحة الأفضل من حيث المطابقة والتوفيق ما بين حجم المخاطر كما العوائد"، كما يقول **شاهين**، ويلفت إلى أنّ "قاعدة عملاء البنك تضمّ شركات متنوّعة، تعمل في مختلف القطاعات، والبنك من خلال علاقته مع تلك الشركات يسعى إلى بناء علاقة مصرفية كاملة للشركات وفقاً لقاعدة البيع المتقاطع (cross selling) من خلال مدّ الشركة ومنسوبيها بمختلف خدمات التجزئة".

ويضيف **شاهين**: "كذلك فإنّ تركيز البنك على شريحة الشركات متوسطة الحجم، ومن جهة أخرى انخفاض العائد على التمويلات الضخمة، قد دفعاه إلى حصر مساهمته في عدد محدود من عمليات التمويل المشتركة المنتقاة والمختارة، وذلك على الرغم من توافر الكثير من الفرص التمويلية".

من جهة أخرى فإنّ البنك البحريني السعودي قد بدأ بإطلاق عدد من الخدمات الجديدة، فهو وفقاً لـ **شاهين**، "قام مؤخراً بطرح خدمة بيع وشراء العملات الأجنبية عن طريق الإنترنت لمختلف المستثمرين بمختلف شرائحهم من مؤسسات وأفراد. كما بدأ التحضير وبالتعاون مع عدد من الشركات الدولية لإطلاق عدد من المنتجات الاستثمارية، وتحديداً عدد من المحافظ المتنوّعة الاستثمار لخدمة عملائه من الأفراد والشركات، والتي يتوقّع إطلاقها خلال العام 2006. ودلالة على سعي البنك إلى تطبيق المعايير الدولية في مختلف أعماله، حصل على شهادة BS7799 المتعلقة بتأمين المعلومات الخاصة بالعملاء، ويكون بذلك أول بنك في البحرين يحصل على مثل تلك الشهادة". في الوقت الذي يعكف البنك حالياً على تنفيذ خطة عمل جديدة للسنوات الخمس المقبلة، فهو في صدد استخدام الزيادة المحققة في رأس المال لزيادة عملياته التمويلية، والتوسّع في أعماله الاستثمارية في أسواق المال الدولية.

ويبقى ترقّب النتائج المالية التي سوف يحققها البنك مع نهاية العام الحالي، والتي ظهرت بوادرها الايجابية مع الإعلان عن زيادة بنسبة 52 % في أرباح البنك للربع الأول مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ■

Interview with Michael Chahine, Chairman of the Board of Directors and General Manager of Credit Suisse (Lebanon) Finance S.A.L (CSLF)

■ What kind of products and services does Credit Suisse offer its clients in the Middle East?

□ Credit Suisse provides its clients in the Middle East with specially tailored investment mandates and innovative and integrated financial solutions, including Sharia-compliant offerings. In addition to its strong private banking operation in this market, Credit Suisse has plans to build its investment banking and asset management businesses in the region.

■ How important is the financial institution license in Lebanon, which was granted to Credit Suisse in March 2006, for the Group's activities in the Lebanese market and the region as a whole?

□ This license is of vital importance as it has enabled Credit Suisse to open a subsidiary in Beirut from which it can serve high-net-worth and ultra-high-net worth individuals in the Lebanese market. The Beirut office will also support and work together with our other operations in the region in order to cover the Eastern Mediterranean market and to serve Lebanese and Arab clients with strong ties to Lebanon. The establishment of the subsidiary also represents a key step forward in Credit Suisse's efforts to expand its footprint in the Middle East, which it regards as one of the world's most important growth markets.

■ Which new services will Credit Suisse be able to offer as a result of this license?

□ Under the terms of the financial institution license that was issued by Banque du Liban, the newly established Credit Suisse subsidiary in Beirut will be able to offer a range of financial services and comprehensive advice to clients in Lebanon and the Middle Eastern market, as well as Lebanese and Arab clients with strong links to Lebanon. The range of services on offer includes: advice on financial products, investments and credit; the arrangement of credit in the area of investment (including alternative and structured investment products); the management of assets and the arrangement of custody with third-party custodians.

■ Why do you require an onshore presence in order to target local clients?



Michael Chahine

□ An onshore presence is a prerequisite for success in the private banking market. With its proximity to clients and the market, Credit Suisse is ideally positioned to provide wealthy individuals with direct access to its extensive local expertise and its global banking network as well as to a wide range of products that are geared to the local market ? including Islamic financial solutions.

■ How will Credit Suisse address the issue of money laundering in Lebanon?

□ All Credit Suisse entities throughout the world must adhere to strict Know Your Customer rules and regulations to combat money laundering. The bank therefore verifies the identity of all its clients and each beneficial owner, as well as performing transaction monitoring in accordance with the applicable Swiss and Lebanese regulations.

■ In addition to its new subsidiary in Lebanon, Credit Suisse already has operations in the U.A.E., Saudi Arabia and Qatar. Is this part of a new strategy to capitalize on the rapidly growing wealth in the Middle East as a result of high oil prices?

□ Credit Suisse has a long history in the Middle East and was the first Swiss bank to establish a presence in the region. The bank has therefore been cultivating an in depth understanding of this market for almost 40 years and regards the continued strengthening of its franchise in the region as an important step in the implementation of its Middle Eastern growth strategy. Credit Suisse believes that this market has much more to offer than just the liquidity of its petrodollars. Economies in the region are experiencing dynamic growth and diversification and are opening up increasingly, while reducing their dependency on oil. Moreover, Credit Suisse anticipates that these markets will generate vast opportunities for both the local and foreign business communities in the medium to long term.

■ What prospects does the region offer in terms of development?

□ The Middle East is one of the fastest growing wealth management markets globally. Credit Suisse has significantly expanded its offering for private banking clients in recent years. Moreover, it plans to continue growing its onshore presence in the Middle East in 2006 and beyond. The bank has underscored its willingness to make substantial investments and to create new jobs in the region in the long term. It is also important to note that the regulatory framework in the Middle East meets strict international standards and thus provides Credit Suisse with an excellent environment in which to build its business. The Middle East and GCC (Gulf Cooperation Council) is a unique market in which wealthy private individuals, governments and private corporations are closely interlinked. A global bank such as Credit Suisse, which offers onshore investment banking, asset management and private banking services, is therefore well positioned to operate successfully in this market in the long term. Credit Suisse will be an important regional player in the further development of the flourishing capital market.

■ How does Credit Suisse's positioning compare to that of its competitors?

□ As a matter of policy, we do not comment on our competitors. Credit Suisse has a long tradition in the Middle East and Gulf region and is committed to continuously growing its local presence here. It has longstanding relationships with both clients and the local authorities and is able to capitalize on its extensive knowledge of the market and its tradition of banking excellence to offer state-of-the-art advisory services and compelling client solutions. Credit Suisse's primary objective is thus to provide a unique, integrated global banking platform, highly professional service and expert advice to clients throughout the Middle East. ■

Credit Suisse: Committed to Growth in the Middle East

Credit Suisse is one of the world's premier financial services providers with a 150 year tradition of banking excellence and innovation. It operates in numerous markets worldwide and is committed to continuously expanding its global footprint in order to serve a diverse international clientele. Credit Suisse has long recognized the importance of the Middle Eastern market and is focusing on growing its strong local presence here in order to bring its unique value proposition to the region.

Credit Suisse is no newcomer to the Middle East. Its long history in the region dates back to 1967, when it became one of the first foreign banks to establish a local presence here. In the four decades since it opened its Representative Office in Beirut, it has remained committed to growing its knowledge and understanding of this key market. Drawing on the expertise and insights it has acquired, Credit Suisse has successfully opened Representative Offices in Abu Dhabi, Dubai, Doha, Istanbul, Athens and Cairo.

A new millennium, new milestones

The start of the new millennium also marked the beginning of a new chapter in Credit Suisse's activities in the Middle East. Since 2000, it has systematically driven forward its efforts to establish a strong local presence. At the end of 2004, for example, Credit Suisse became the first bank to be granted a full-service banking license in the Dubai International Financial Centre ? a milestone in its targeted growth strategy. In April 2005, it successfully opened a fully-fledged branch in Dubai that now provides superior onshore and offshore services and Sharia-compliant offerings to private banking clients within the region.

Credit Suisse's firm commitment to the development and growth of this market is also underscored by its role as a founding member of the Dubai International Financial Exchange. It is convinced that this institution will play a pivotal role in attracting capital to the financial center on both a regional and an international level.

November 2005 saw Credit Suisse achieve a further milestone in the implementation of its growth strategy when it became one of the first global financial services providers to be granted a securities brokerage license to establish a presence in Saudi Arabia through its joint venture with experienced local partners in the Saudi Swiss Securities consortium. This consortium is licensed to deal in the local securities market and is planning to open an office in Riyadh in the second half of 2006. Credit Suisse believes that Saudi Arabia ? which has one of the most dynamic and rapidly growing equity markets worldwide ? will offer compelling opportunities for regional and international investors going forward.

A year of tradition, innovation and progress

2006 - the year in which Credit Suisse celebrates 150 years of tradition and innovation in banking ? is also proving to be a year of pleasing progress for the financial institution: within the first quarter alone, it reported a dual success in its continued efforts to expand its footprint in the Middle East.

The first success came in March 2006, when Credit Suisse (Lebanon) Finance S.A.L. was formally registered as a financial institution in Lebanon. As a result of this measure, Credit Suisse, which had previously operated out of a Representative Office, will now be able to supply state-of-the-art financial solutions to Lebanese clients from its Beirut-based operation. In Investment Banking, Credit Suisse has been very active in Lebanon and most recently executed the USD 276 million GDR offering for BLOM Bank, which was the first international equity offering from Lebanon in more than five years. Credit Suisse has led a number of benchmark bond financings for the Republic of Lebanon over a number of years, and also led a number of bond financings in the private sector, including for Banque Audi, First National Bank and Bank of Beirut.

During the same month, Credit Suisse became one of the first major global financial institutions to be awarded a license to establish operations in the Qatar Financial Center. Through its Doha-based subsidiary, Credit Suisse will offer high-net-worth individuals a comprehensive range of both local and global investment advisory services and products.

A finger on the pulse of client needs

Credit Suisse is committed to setting new standards in partnering its clients and in offering them innovative and integrated solutions. To achieve this, it maintains a relentless focus on their diverse needs and expectations. Nowhere is this more evident than in the Middle East, where Credit Suisse offers Sharia-compliant products as part of its attractive private banking proposition for the Islamic market. Moreover, a Sharia Advisory Committee ensures that its specially tailored investment mandates and other Islamic financial solutions comply fully with Sharia law. In addition, its clients have access to the entire global platform of Credit Suisse.

Credit Suisse therefore believes that it is ideally positioned to capture the enormous potential of this market by exploiting its financial engineering capabilities to create new products that are ideally suited to the needs of clients in the entire region.

Outlook

Credit Suisse regards the Middle East as the marketplace of the future and is committed to partnering clients in this region. Going forward, it plans to complement its strong local private banking franchise by developing an onshore presence in the fields of investment banking and asset management. By capitalizing on the combined expertise of its integrated global organization, it will help clients to realize success in this dynamic growth market.

"فيناكورب": تونسية الهوية أفريقية الهوى

بيروت ـ طارق زهنان

خدمة مختلف الاحتياجات المالية والاستثمارية والاستشارية لأصحاب رؤوس الأموال والمشاريع التونسيين والعرب والاجانب الراغبين في الاستثمار في تونس وبقية الدول الافريقية. تلك هي الصفة التي يمكن إطلاقها على شركة فيناكورب التي تتّخذ من تونس مقراً لها ومن دول شمال أفريقيا الإطار الإقليمي والستراتيجي لعملها، في ظل قناعة راسخة لدى الشركة بأن اسواق افريقيا النامية تشكل أرضية خصبة غنية بالفرص الاستثمارية.


خالد خليفة

يبلغ رأس مال "فيناكورب" مليون دينار تونسي وتمتلك مكاتب في كل من الكويت وجنيف ونيويورك وبوسطن، وتضم مجموعة متنوعة من المساهمين من دول شمال أفريقيا ومجلس التعاون الخليجي. ومن ابرز المساهمين فيها بيت الاستثمار العالمي-جلوبل- والتي أضحت منذ ديسمبر من العام 2005 تمتلك نسبة 49 في المئة من رأس مال "فيناكورب". وتتخذ الشراكة الستراتيجية بين "جلوبل" و"فيناكورب" طابع المصلحة المشتركة والمتبادلة، إذ تمنح "فيناكورب" قاعدة متينة من الخبرات المتراكمة ومنفذاً لتسويق منتجاتها الاستثمارية في دول مجلس التعاون الخليجي. وهي تشكل بالنسبة لـ"جلوبل" بوابة نحو الفرص الاستثمارية المتوافرة في منطقة شمال أفريقيا، وذلك وفقاً لنائب رئيس مجلس إدارة شركة فيناكورب، خالد خليفة.

تنوّع في المنتجات

يستعرض خليفة حزمة الخدمات والمنتجات الاستثمارية التي توفّرها "فيناكورب" للمستثمرين، مشيراً إلى أنها "تشتمل على خدمات الوساطة في السوق التونسية بوصفها شركة مرخص لها بممارسة أعمال الوساطة المالية في السوق التونسية، كذلك توفّر الشركة الخدمات الاستشارية المتعلقة بحركة الأسواق المالية في دول شمال أفريقيا والسوق المغربية على وجه الخصوص. كما تقدم خدمة إدارة الأصول من خلال طرح الصناديق الاستثمارية المهيكلة لعملائها من أفراد ومؤسسات، وقد بلغ عددها خمسة صناديق.

كذلك توفّر "فيناكورب" الخدمات الاستشارية لتمويل الشركات العائلية والمدرجة والمجموعات الكبرى العاملة أو الراغبة في العمل في منطقة شمال أفريقيا، وتقوم بإعداد الأبحاث الاقتصادية وابحاث السوق عن مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية في المنطقة.

ويشير **خالد خليفة** الى ان "فيناكورب" وبفضل معايشتها للواقع الاقتصادي والقانوني في دول المنطقة، فإنها تواكب من خلال فريقها الاستشاري توجّه الحكومات في دول المغرب العربي نحو تحرير القطاعات الاقتصادية وخصخصة العديد من المشاريع والشركات الحكومية الجاذبة للمستثمرين العرب والاجانب.

ريادة في الاستثمار المباشر

إلى ذلك يركّز **خليفة** على ما يتمتع به الفريق الإداري والتنفيذي في "فيناكورب" من خبرة دولية في الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة. وفي هذا الإطار "تقوم "فيناكورب" بالإفادة من فرص الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة العاملة في دول شمال افريقيا، لاسيما الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم التي تشهد نمواً سريعاً وتوسعاً، وذلك في كافة القطاعات المختلفة كالأدوية والمقاولات ومواد البناء والطاقة وغيرها. وتقوم "فيناكورب" بمساعدة هذه الشركات على التوسّع القطاعي والجغرافي من خلال تملكها حصصاً فيها وتسويقها لمستثمرين من مختلف أنحاء العالم ولاسيما المستثمرون الخليجيون، تمهيداً لطرحها للاكتتاب الخاص أو العام."

المصلحة المشتركة عنوان الشراكة بين "جلوبل" و"فيناكورب"

ويضيف **خالد خليفة**، "تعمل "فيناكورب" وفق ستراتيجية استثمارية واضحة المعالم، بحيث يبلغ معدل التخارج من الاستثمار في ملكية الشركات الخاصة، ما بين 3 إلى 5 سنوات بعائد يصل إلى 35 في المئة، ونركّز على جذب الاستثمارات الخارجية للاستثمار في تلك الشركات وليس الاستثمارات المحلية".

ولعلّ النظر إلى مجموع القطاعات والشركات اللذين استفادا من الخدمات الاستشارية الاستثمارية لـ"فيناكورب" ودراسات الجودة والتقييم، يظهر نجاحها في تنويع خدماتها كما في توسيعها نحو مختلف القطاعات الاقتصادية وحتى الدول، حيث شملت أعمالها قطاعات مواد البناء والمواد الصناعية وصناعة الأدوية والمواد الكيميائية والقطاع العقاري والسياحي والاتصالات والمصارف والمواد الاستهلاكية والصناعات الالكتروميكانيكية، والمياه المعدنية. ■

Middle East Distribution

3900 Owned Trucks



PWC Logistics offers less-than-truckload Express Service from Dubai to destinations throughout the Middle East, including Bahrain, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Qatar and Saudi Arabia.

Service Features:

- Daily departures and Time-definite service
- Modern, ambient and multi-temperature refrigerated trailers
- Tracking of all vehicles through GPS (Global Positioning System)
- Up to airport or up to door delivery
- Smooth and seamless clearance of goods
- Network of warehouse facilities with an average of 50,000 sq/m per country

Full truckload (FTL) contract services across the region are also available.



A NEW LOGISTICS LEADER

+971 4 33 23 331

www.pwclogistics.com

Africa Asia Australia Europe Middle East North America South America



الاستحواذ التقليدي والإسلامي في الملكية الخاصة

"إنّ الاستحواذ في الملكية الخاصة يتوافق بطبيعته مع الاستثمار الإسلامي من حيث المبدأ والمشاركة في المخاطرة...".
هذا ما قاله خالد حسن راشد من خلال موقعيه المتكاملين كعضو مجلس إدارة شركة أموال - مقرّها الدوحة / قطر - وكنائب رئيس مجلس إدارة شركة أبراج كابيتال - مقرّها دبي.
خالد حسن راشد قدّم عرضاً (Presentation) حول الاستحواذ في الملكية الخاصة بشكل عام وطبقاً للشريعة الإسلامية بشكل خاص.


خالد حسن راشد

حول مفهوم الاستحواذ في الملكية الخاصة يقول راشد: "هو استثمار طويل الأجل يتم من خلال حصة في الشركات غير المدرجة في الأسواق المالية، بهدف مساعدتها على النمو والنجاح، وتتم الاستفادة من ذلك في تطوير المنتجات والتكنولوجيا، وفي زيادة رأس المال العامل من أجل القيام بعمليات الاستحواذ وأيضاً لتحسين الميزانية العامة".

ويقع الاستحواذ في فئات أربع هي: الاستحواذ في الشركات الرابحة (Buyouts)، الاستثمار في تأسيس الشركات (Venture Capital)، الاستثمار في الشركات النامية (Growth Capital)، وتمويل الميزانين (Mezzanine Capital).

أما الشروط الأساسية للاستحواذ فهي:
الاستثمار في الشركات غير المدرجة، استهداف شركات ذات مؤهلات نمو عالية، أن يكون الاستثمار متوسطاً إلى طويل الأجل.

ويساعد الاستحواذ في الملكية الخاصة الشركات الصغيرة في مراحل نموّها المختلفة ابتداءً من تأسيسها وحتى مرحلة بيعها.

ويوضح راشد أنّ عوائد استثمارات الاستحواذ في الملكية الخاصة فاقت جميع عائدات الاستثمارات الأخرى خلال السنوات الـ 20 الماضية في الأسواق الأميركية. وبلغ مؤخراً حجم سوق الاستحواذ الإقليمي نحو ملياري دولار؛ كما أنّ المستثمرين يمكنهم تحقيق عوائد كبيرة جداً من خلال الاستثمار في المنطقة، ولذا يتوجب على هؤلاء اختيار صناديق استثمار ذات أداء عال، وتدار من قبل ذوي الكفاءات والمهارات العالية.

ويشدّد **خالد حسن راشد** على أهمية القيمة المضافة من خلال الاستحواذ ويقول: "كلما ازدادت درجة الملكية الخاصة كلما ازدادت إمكانية إضافة القيمة وذلك من خلال أنظمة الحوافز الإدارية، وزيادة النفوذ من خلال مجلس الإدارة، والتوجّه نحو المستثمرين الستراتيجيين، وتحسين القيمة السوقية باعتماد نهج ستراتيجي، وتحسين دعائم العمليات الرئيسية، والتوسّع عن طريق شراء شركات مماثلة".

ويتابع: "يمكن إيجاد هذه الفرص من خلال التوجّه نحو الشركات التي تمتلك إدارات فعّالة وتنقصها أنظمة الحوافز الإدارية، والتوجّه نحو الشركات ذات النفوذ والمركز القوي في أسواقها، وفي القطاعات التي نجد فيها الملكية الخاصة المجزية".

الاستحواذ الإسلامي

ثم تناول عضو مجلس إدارة شركة أموال **خالد حسن راشد** الاستحواذ في الملكية الخاصة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، فلاحظ أنه محظور في القطاعات المنافية لمبادئ الشريعة كشركات التبغ والكحول والميسر، والخدمات المصرفية التقليدية ذات الفوائد البنكية. "لكنه يجوز في الاستثمار في سلع حقيقية، والمشاركة في الربح والخسارة على حد سواء، وعدم المضاربة، إضافة إلى شروط أساسية أخرى تتعلق بنسب الدين والسيولة النقدية في ميزانية الشركة".

ولاحظ أنّ التمويل الإسلامي

للاستحواذ في الملكية الخاصة اقتحم ببطء قطاع الملكية الخاصة على الرغم من النمو المشهود له في قطاع الصناعة المالية الإسلامية بشكل عام، حيث ارتفع عدد المؤسسات المالية الإسلامية من مؤسسة وحيدة في العام 1975 إلى أكثر من 300 شركة ومؤسسة تتوزّع على أكثر من 75 بلداً، كما ازداد إجمالي أصول المصارف الإسلامية واستثماراتها المالية في العالم من 262 إلى 400 مليار دولار. ومن المتوقع أن يصل معدل النمو إلى أكثر من 15 في المئة سنوياً خلال السنوات المقبلة. ويقدّر إجمالي صناديق الأسهم الإسلامية في العالم بأكثر من 5 مليارات دولار حالياً مسجّلة نمواً سنوياً بنحو 500 مليار دولار.

الأصول والصكوك

أما بالنسبة إلى أداء الأصول والصكوك والصيرفة الإسلامية العالمية يشير **خالد حسن راشد** إلى الآتي: "زاد معدل سرعة النمو التراكمي بنسبة 38 في المئة في إجمالي أصول المصارف الإسلامية في الفترة بين 1996 و2005؛ أما في دول مجلس التعاون فزاد معدل سرعة النمو التراكمي بنسبة 18 في المئة في الفترة بين 2002 و2004، كما شهدت إصدارات الصكوك الإسلامية زيادة في معدل سرعة النمو التراكمي السنوي بنسبة 129 في المئة منذ العام 2003 ولغاية اليوم".

وخلص راشد إلى القول أنه ومن خلال الدراسات "نجد أن الاستحواذ في الملكية الخاصة يتوافق بطبيعته مع الاستثمار الإسلامي من حيث المبدأ والمشاركة في المخاطرة والأرباح على المدى البعيد، والاستثمار في الملكية...".

التحدّيات والمشاكل

أما لجهة التحدّيات التي تواجه عملية تسويق الصناديق الاستثمارية الإسلامية يوضح **راشد** الآتي:

• **المعتقدات الخاطئة**: النظرة العامة لهذه الاستثمارات واعتبارها حكراً على المسلمين، وصعوبة فهم أحكامها ومبادئها والاستثمار فيها نابع من دوافع عاطفية لا عقلانية واعتبارها قليلة العوائد وارتباطها بالإرهاب. كل تلك المفاهيم الخاطئة هي نتيجة قلة الوعي والخلفية الثقافية للمستثمرين. ولمواجهة ذلك يجب على الخبراء المختصين توعية المستثمرين وتوضيح مبادئ ومفهوم هذه النوعية من الاستثمارات لتصل الصورة بالشكل الصحيح.

حجم الاستحواذ في السوق الإقليمية نحو ملياري دولار، وعوائده كبيرة جداً

نسبة النموّ التراكمي في أصول المصارف الإسلامية، 38 في المئة بين 1996 و2005

• **قلة تنوّع المنتجات الاستثمارية الإسلامية** مما يقلل من فرص الاستثمار فيها. ولحل هذه المشكلة يجب الإبداع لخلق منتجات جديدة لتنويع الاستثمارات.

• **هيكلة الرسوم**: يتقاضى مزوّدو المنتجات الاستثمارية الإسلامية رسوماً عالية وذلك يعود إلى صعوبة هيكلة الاستثمارات الإسلامية، حيث هناك تكاليف مضافة ناتجة عن البحث عن الاستثمارات الملائمة وندرة هذه الصناديق الإسلامية مما يزيد القدرة التنافسية للمنتجات الاستثمارية الأخرى.

• **قنوات التوزيع**: التسويق المباشر عامل مهم لا يتوفّر في هذه الاستثمارات الإسلامية حيث أنها لا تعتمد على هذه الستراتيجية التسويقية.

أما لجهة المشاكل فلخّصها راشد في الآتي:

• **قلّة المعلومات** المتعلقة بهذا المجال، وارتفاع كلفة الأبحاث والدراسات الإسلامية المقدّمة. ويمكن تفادي هذه المشكلة بعمل بحوث جديدة من قبل خبراء في هذا المجال وتأسيس مراكز بحوث مختصة.

• **العنصر البشري**: هنالك صعوبة في إيجاد المهارات البشرية المتخصصة وذلك لقلة المختصين في هذا المجال نتيجة لنقص البرامج الدراسية والتدريبية المختصة. لذا يجب العمل على عقد ورش عمل ودورات تدريبية والتركيز على توظيف الكفاءات والمختصين للعمل في هذا المجال.

النمو التراكمي لإصدارات الصكوك الإسلامية زاد بنسبة 129 في المئة منذ العام 2003

• **الهيكلة**: تمويل الاستحواذ وآليات الميزانين غير متوفّرة في هذا المجال.

• **محدودية فرص الاستثمار**: وذلك يعود للمتطلبات العديدة التي يجب أن تحققها هذه الصناديق لتكون متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

• **المراقبة والتحكم**: صعوبة الاستحواذ على أغلبية الحصص للسيطرة الإدارية يحدّ من فرص الاستثمار؛ لذا يجب الاستحواذ على الأغلبية لضمان التوافق والالتزام المستمرين بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية.

من خلال ذلك نرى ضرورة تقديم هيكلية مبتكرة نستطيع من خلالها تخطي التحدّيات المتعلقة بصناديق الاستثمار الإسلامية.

الشرائح والقطاعات

كما عدّد راشد الشرائح المختلفة التي قد تستفيد من خدمات الاستحواذ في الملكية الخاصة طبقاً للشريعة الإسلامية وهي:

الشركات العائلية من خلال التوسّع والمشاركة، الشركات متعددة الجنسية من خلال التركيز على ستراتيجية الشراكة وستراتيجية البيع، الشركات صغيرة/متوسطة الحجم من خلال الاندماج/الاستحواذ الإداري على حصص التحكم، وخصخصة القطاعات المختلفة...

أما القطاعات الرئيسية التي توفّر إمكانيات لخلق القيمة فهي:

– **قطاع الاتصالات**: كونه قطاعاً يشهد نمواً كبيراً وقابلية للخصخصة والاستحواذ.

– **قطاع الأدلة التجارية**: حيث يعدّ من أنجح النماذج التجارية العالمية.

– **قطاع الخدمات المالية**: الذي يشهد نمواً ملحوظاً نظراً لزيادة الوعي الاستثماري بالسوق والإقبال على وضع الخطط المالية المستقبلية.

– **قطاع التأمين**: فهو يعدّ من أكبر القطاعات، حيث حقّق عوائد تبلغ 3 مليارات دولار في دول مجلس التعاون الخليجي.

– **قطاع العقاقير الطبّية**: حيث تأتي الهند كأكبر منتج للعقاقير. ففرص ما قبل الإصدارات الأولية متاحة في هذا المجال.

– **قطاع الكهرباء والطاقة**: الذي يشهد تحوّلاً نحو الخصخصة وهناك عدد من المشاريع في عدد من البلدان مثل: الأردن، الجزائر، عُمان وباكستان. ■

"ساب"



جائزة الصناديق من "ساما"

فاز "ساب" بجائزة أفضل مدير صناديق استثمارية للعام 2005، المقدمة من لجنة المنتجات الاستثمارية تحت إشراف مؤسسة النقد العربي السعودي، وذلك خلال الاحتفال الذي نظمته لجنة المنتجات الاستثمارية والتي تضمّ ممثلين عن البنوك السعودية.

وحصلت صناديق ساب الاستثمارية بمختلف تصنيفاتها على 26 جائزة، نتيجة لأداء البنك المتميّز في إدارة الصناديق الاستثمارية خلال فترات زمنية متعددة، تراوحت بين عام واحد و3 و5 أعوام.

وحاز البنك على جائزة المرتبة الأولى في إدارته لمجموعة من الاستثمارات التي يديرها، ومنها حصول صندوق الأمانة للأسهم السعودية على جائزة المرتبة الأولى للعام 2005، وحصول صندوق المتاجرة في الأسهم السعودية على جائزة المرتبة الأولى للعام 2005 وأفضل أداء لـ 3 و 5 سنوات متتالية.

يُذكر أنّ جوائز صناديق الاستثمار توزّعت على 20 فئة شملت صناديق المتاجرة بالأسواق النقدية والأسهم المحلية والعالمية والسندات.

بنك مسقط

وقّع بنك مسقط ومؤسسة التمويل الدولية اتفاقاً تقدّم بموجبه المؤسسة قرضاً ثانوياً طويل الأجل بقيمة 100 مليون دولار إلى بنك مسقط، بهدف تدعيم نسبة كفاية رأس المال لدى البنك، ومساندة نمو أنشطته في مجال التمويل العقاري طويل الأجل وحافظة قروضه المقدمة لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ويمثل هذا القرض أكبر استثمار لمؤسسة التمويل الدولية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقّع الاتفاقية عن مؤسسة التمويل الدولية مدير إدارة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **مايكل إسيكس**، وعن بنك مسقط رئيس مجلس إدارته **عبد الملك بن عبد الله الخليلي**.

وبالمناسبة، يقول **إسيكس**: "هناك طلب كبير على المساكن المتميّزة النوعية والمتاحة بأسعار ميسّرة في عُمان، ولاسيّما بالنسبة للشريحة متوسطة الدخل؛ وسوف يساعد التمويل طويل الأجل الذي تتيحه مؤسسة التمويل الدولية على معالجة هذه الحاجة".

ومن جهته، يوضح **الخليلي** أنّ قطاع مؤسسات الأعمال الصغيرة المفعم بالنشاط، والطلب القوي على المساكن والعقارات يمثلان محرّكات نمو رئيسية لاقتصاديات البلدان النامية". مؤكّداً "أنّ عُمان سوف تسير في هذا الاتجاه".

بنك الرياض



طلال إبراهيم القضيبي
الرئيس التنفيذي

حصل بنك الرياض على 29 جائزة تفوّق من بين 126 جائزة عن أداء صناديقه الاستثمارية، من ضمنها 12 جائزة من بين 42 جائزة من جوائز المركز الأول، إضافة إلى جائزتي المركز الأول كأفضل مدير استثمار لثلاث ولخمس سنوات. وقد وزّعت تلك الجوائز خلال حفل أُقيم بدعوة من لجنة منتجات الاستثمار للبنوك السعودية والمعهد المصرفي التابع لمؤسسة النقد العربي السعودي.

وبذلك بلغ مجموع الجوائز التي حصل عليها بنك الرياض خلال الأعوام الثمانية الماضية 149 جائزة. وهو تمكّن من رفع حصته في سوق صناديق الاستثمار في المملكة من 6 في المئة العام 1998 إلى نحو 20 في المئة العام 2005 في ضوء بيانات مؤسسة النقد العربي السعودي، واستحوذ على 19 في المئة من عدد المستثمرين في صناديق الاستثمار في المملكة، و22 في المئة من المبالغ المستثمرة في صناديق الأسهم السعودية، و65 في المئة من المبالغ المستثمرة في صناديق الأسهم العالمية المتواجدة لدى البنوك المحلية.

البنك العربي - سورية

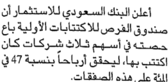


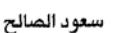
علي زعتر، جميل شريف وخليل مرقة

بعد مرور ستة أشهر على بدء عمله في سورية، أطلق البنك العربي خدمات مصرفية تقدّم لأول مرة في السوق السورية. ويقول مدير عام البنك العربي – سورية **علي زعتر**: "حرصنا أن نكون السبّاقين في إطلاق هذه الباقة من الخدمات المصرفية الالكترونية والمتمثّلة في خدمتي البنك الناطق والرسائل القصيرة والتي تتيح لعملاء البنك متابعة حساباتهم وطلب بعض الخدمات المتعلّقة بهذه الحسابات أينما كانوا وعلى مدار الساعة". ويضيف **زعتر**: "إنّ هدفنا من إطلاق هذه الخدمات الجديدة ليس الربح بل لنكون شركاء فاعلين وأساسيين في عملية تطوير الجهاز المصرفي في سورية".

ويستعد البنك العربي لإطلاق فرعين جديدين له في دمشق مع نهاية شهر يوليو الجاري، علماً أنه وقّع مؤخراً اتفاقية مع بنك الاستثمار الأوروبي بهدف دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما وقّع مع شركة R&M السويسرية اتفاقية مفتوحة تقوم الأخيرة بموجبها بتجهيز كافة فروع البنك العربي بكابلات لشبكات الاتصالات، حيث من المتوقع أن يصل عدد هذه الفروع مع نهاية هذا العام إلى خمسة فروع في دمشق وحلب.

البنك السعودي للاستثمار





سعود الصالح

أعلن البنك السعودي للاستثمار أن صندوق الفرص للاكتتابات الأولية باع حصته في أسهم ثلاث شركات كان اكتتب بها، ليحقق أرباحاً بنسبة 47 في المئة على هذه الصفقات.

وكان البنك طرح صندوق الفرص للاكتتابات الأولية في سبتمبر 2005 وفاقت الاشتراكات المبلغ المستهدف وهو 100 مليون دولار، لتصل إلى 226,7 مليوناً. وقد صمم هذا الصندوق لتحقيق نمو في رأس المال المستثمر من خلال الاستثمار بصفة أساسية في سوق الاكتتابات الأولية وأسهم الشركات الخليجية تحت التأسيس.

ونوّه مدير عام البنك السعودي للاستثمار **سعود الصالح** بنجاح الصندوق في تحقيق أهدافه وتمكين المستثمرين فيه من تحقيق أرباح على جزء من استثماراتهم في وقت يعدّ قياسياً نسبة إلى طبيعة الصندوق، وعلى الرغم من الظروف التي تمر بها أسواق المال في المنطقة.

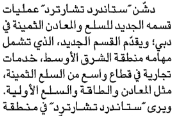
من جهة أخرى، منحت وكالة فيتش للتصنيف البنك السعودي للاستثمار درجة (-A)على الأمد الطويل و(F2) على الأمد القصير. وعزت الوكالة هذا التقييم إلى الأداء المميز للبنك ومستوى الربحية العالية وقوة ونوعية الأصول والسيولة المناسبة والملاءة الرأسمالية.

وكانت وكالة "ستاندرد أند بورز" منحت البنك مؤخراً درجة (-A).

"ستاندرد تشارترد"



ويل شروبشاير

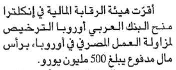


دشّن "ستاندرد تشارترد" عمليات قسمه الجديد للسلع والمعادن الثمينة في دبي؛ ويقدّم القسم الجديد، الذي تشمل مهامه منطقة الشرق الأوسط، خدمات تجارية في قطاع واسع من السلع الثمينة، مثل المعادن والطاقة والسلع الأولية.

ويرى "ستاندرد تشارترد" في منطقة الشرق الأوسط، التي يركّز مستثمروها على قطاعات الأسهم والأصول العقارية، احدى الأسواق الواعدة للاستثمار في السلع.

ويقول الرئيس العالمي لمجموعة مشتقات السلع وأسعار الفائدة والنقد الأجنبي في بنك ستاندرد تشارترد **ويل شروبشاير**: "يعتبر الذهب من أقدم أنواع الاستثمار في السلع، حيث عُرف منذ قرون عدة كحل استثماري آمن في منطقة الشرق الأوسط. لذلك، تُشكّل السبائك الذهبية السلعة المناسبة التي يركّز عليها قسمنا الجديد. كما تضيف السلع المشتقة المزيد من الحلول للخدمات التي نقدّمها لعملائنا من المؤسسات والشركات الإقليمية، من خلال تزويدها بفرصة مثالية لتجنّب مخاطر تذبذب الأسعار أو من خلال تنويع مجالات استثماراتها. وتُعدّ دبي الوجهة المثالية لتدشين أعمال البنك في هذا القطاع، بالنظر إلى المشاريع التي تشهدها، ومنها تطوير بورصة دبي للذهب والسلع، فضلاً عن خبرتها الواسعة على صعيد تجارة المعادن الثمينة وكمركز لصناعة الذهب في المنطقة".

البنك العربي أوروبا



عبد الحميد شومان

أقرّت هيئة الرقابة المالية في إنكلترا منح البنك العربي أوروبا الترخيص لمزاولة العمل المصرفي في أوروبا، برأس مال مدفوع يبلغ 500 مليون يورو.

ويستند البنك العربي أوروبا إلى مجموعة البنك العربي المصرفية، باعتباره أحد المؤسسات التابعة. وتنتشر فروع البنك العربي في كلٍّ من: فرانكفورت، باريس، روما، مدريد، فيينا بالإضافة إلى لندن. ويركّز أعماله على تسهيل التبادل التجاري بين دول الاتحاد الأوروبي والمنطقة العربية، فيما يركّز البنك العربي أوروبا على الأعمال المصرفية الخاصة وتقديم التمويل للشركات وعمليات الخزينة فيها. وكان مجلس إدارة البنك العربي نفّذ في وقت سابق عمليات إعادة هيكلة لفروعه ومؤسساته التابعة في أوروبا، من خلال تأسيس البنك العربي أوروبا الذي يتّخذ من لندن مركزاً لعملياته، ليدير كافة فروع البنك العربي العاملة والمؤسسات التابعة له في: بريطانيا، ألمانيا، النمسا، فرنسا، إسبانيا وإيطاليا.

ويقول رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي **عبدالحميد شومان**: "سوف يوفّر البنك قاعدة قوية لتقديم الخدمات والمنتجات المصرفية والحلول المالية المتنوّعة لعملائه في دول الاتحاد الأوروبي".

المؤسسة العربية المصرفية

تمّ اختيار المؤسسة العربية المصرفية و"بيرن أل بي" –المرتّب الرئيسي– لترتيب تسهيلات قرض بقيمة 50 مليون دولار لصالح بنك التضامن للإسكان –سلطنة عُمان– لمدة 3 سنوات وبمعدل 40 نقطة سنوياً فوق معدل "ليبور".

وبنك التضامن للإسكان مصرف خاص ينشط في مجال القروض الإسكانية، ومن مساهميه شركة عمان الوطنية للاستثمار (18,7 في المئة) وصندوق تقاعد وزارة الدفاع (10 في المئة).

وبلغ إجمالي أصول البنك في نهاية العام 2005 نحو 403 ملايين دولار، وإجمالي حقوق المساهمين 82 مليوناً، وزادت أرباحه بنسبة 19 في المئة لتصل إلى 11,5 مليون دولار.

"دويتشه بنك"

أعلن "دويتشه بنك" عن إطلاق أعمال الوساطة الخاصة به في سوق الأسهم السعودية، وبذلك بات أول وسيط من خارج المنطقة يتمتّع بالعضوية الكاملة في أكبر سوق لتبادل الأسهم في دول الخليج العربي. ويقول رئيس قسم الأسواق العالمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **ريكاردو هونيجر**: "تعتبر الإصلاحات التشريعية التي حدثت مؤخراً، والتي شملت خصخصة "تداول"، وإنشاء مركز الملك عبدالله المالي، مؤشرات على النشاط الذي يتمتّع به النظام المالي السعودي، وتعتبر الوساطة إحدى الإضافات المهمة إلى مجموعة منتجاتنا في السعودية. ونرى أنّ هناك فرصاً رائعة أمام "دويتشه بنك" للمساهمة في التطوير الحاصل في الأسواق السعودية من خلال إطلاق خدمات تشمل تمويل شراء الأسهم، الصناديق

المشتركة، استشارات الشركات وأعمال التسويق المالية".

وكان "دويتشه بنك" افتتح في آخر أبريل الماضي، أول فرع له في المملكة العربية السعودية؛ وفاز مؤخراً بتكليف من "مؤسسة الملك فيصل" لتقديم الاستشارات حول "طرح الأسهم للاكتتاب الأولي العام" الخاص بشركة الخزامى للإدارة - العقارية، التابعة لـ "مؤسسة الملك فيصل"؛ كما قام البنك مؤخراً بإصدار مرابحة بقيمة مليار دولار لصالح الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك".

بنك البحر المتوسط يطلق منتجاً للاستثمار في أسهم "سوليدير"


محمد الحريري

أطلق بنك البحر المتوسط منتجاً مالياً يسمح للمودعين بالاستفادة من أسهم "سوليدير" مع ضمان أموالهم وتحقيق حدٍّ أدنى من العائد على هذا الاستثمار؛ ويُعرف هذا المنتج باسم: "BankMed Solidere Linked Notes"، وهو الأول من نوعه في لبنان. والهدف منه إتاحة فرصة لجني الأرباح نظراً لارتفاع سعر سهم "سوليدير" في البورصة اللبنانية، ويكفل في الوقت نفسه أصل الأموال المستثمرة ونسبة منخفضة من العائد السنوي على هذه الأموال. ويتمتّع هذا المنتج بعدد من المزايا التي تمّ تصميمها وفقاً لحاجات فئة واسعة من المستثمرين في لبنان والوطن العربي، ويضمن عائداً سنوياً بحد أدنى نسبته 2 في المئة على الدولار و4 في المئة على الليرة اللبنانية، والمشاركة بنسبة 70 في المئة في الأرباح الناتجة عن ارتفاع سعر سهم "سوليدير"، وضمان رأس المال الأساسي، وتحديد مهلة الاستثمار بسنة واحدة. ويشترط أن يكون الحد الأدنى للاستثمار الفردي 10 آلاف دولار، والحد الأقصى 100 ألف دولار.

وعن هذا المنتج، يقول رئيس مجلس إدارة البنك **محمد الحريري**: "هو باكورة الأدوات المالية التي يعتزم بنك البحر المتوسط طرحها في السوق المحلية والتي تهدف إلى استقطاب الرساميل من الخارج، والتنويع الدائم في العمليات المصرفية، وتعزيز الخدمات المصرفية الخاصة".

بنك سيكو الاستثماري

عقد بنك سيكو الاستثماري (سيكو) صفقة، اعتبرت الأكبر في سوق البحرين للأوراق المالية منذ بداية العام 2006، وقد أُبرمت لصالح 4 أطراف مستقلة، ووصلت قيمتها إلى ما يزيد على 70,4 مليون دينار بحريني. والصفقة عبارة عن عملية بيع وشراء أكثر من 105,2 ملايين سهم من أسهم بنك البحرين والكويت، حيث شارك قسم الوساطة في "سيكو" بترتيبها.

ويقول مدير قسم الوساطة في "سيكو" **فاضل مخلوق**: "إضافة إلى إجراء المعاملات بالنيابة عن العملاء في سوق البحرين للأوراق المالية، كان لنا أيضاً نشاط في جميع أسواق المنطقة حيث يوفّر بنك "سيكو" للمستثمرين إمكانية التعامل في فرص الاستثمار المدرجة في جميع أسواق دول الخليج، وقد حققنا في هذه الأسواق أيضاً صفقات اعتبرت من الأكبر فيها".

يشار إلى أنّ إجمالي أصول الشركة بلغ في نهاية مارس الماضي 75,9 مليون دينار بحريني، وحقوق المساهمين 27,2 مليون دينار؛ وقد تمّ إدراج أسهم "سيكو" في سوق البحرين للأوراق المالية منذ مايو 2003، حيث كان أول شركة مقفلة يتمّ إدراجها في هذه السوق.

"الاعتماد اللبناني"



رئيس اتحاد المصارف المغربية عثمان بن جلون يتسلّم درع اتحاد المصارف العربية

رعى "الاعتماد اللبناني" المؤتمر المصرفي العربي للعام 2006 الذي عقده اتحاد المصارف العربية في الدار البيضاء تحت رعاية ملك المغرب **محمد السادس**، وبحضور عربي ودولي مميّز لرؤساء هيئات اقتصادية ومالية ومصرفية واستثمارية عربية ودولية.

وقد تمثّل "الاعتماد اللبناني" بوفد مميّز إلى جانب رئيسه **د. جوزف طربيه** الذي قام بصفته رئيساً للمؤتمر بتسليم درع اتحاد المصارف العربية إلى المسؤولين الرسميين الذين شاركوا في المؤتمر.

بنك الدوحة


ر. سيتارامان

أعلن بنك الدوحة عن انطلاق حملة الصيف لبطاقات الائتمان للعام 2006 التي تشتمل على فوائد عدّة للعملاء الذين سوف تقدّم لهم من خلال هذه الحملة العديد من الهدايا المجانية المجزية والجوائز النقدية؛ كما سيحصل العملاء الذين يتقدّمون بطلبات الحصول على بطاقة فيزا الائتمانية من بنك الدوحة على مشغّل LG DVD مجاني فوراً.

وأعلن بنك الدوحة أيضاً عن سحب على جوائز نقدية في نهاية الحملة يبلغ مجموعها 100 ألف ريال قطري يستفيد منها العملاء الحاليون الذين يمتلكون البطاقات، والعملاء الذين يتقدّمون بطلبات الحصول عليها خلال فترة الحملة.

كما أعلن البنك عن برنامج من المزايا الإضافية يصاحب حملة الصيف، تشمل زيادة إضافية مؤقتة على السقف الائتماني للعملاء الحاصلين على بطاقات الائتمان. وسيتمتّع هؤلاء بميزة السداد خلال فترة 11 شهراً بفائدة مخفّضة.

وقال نائب الرئيس التنفيذي **ر. سيتارامان**: "إن برنامج زيادة السقوف الصيفي يشكل ميزة أخرى يقدّمها بنك الدوحة لعملائه لمساعدتهم في الاستمتاع بعطلاتهم وعدم تأجيل خطط السفر التي يودون القيام بها".

مجموعة مان انفستمنت: ارتفاع الارباح بنسبة 51 في المئة

أعلنت مجموعة مان، المزوّدة لصناديق التحوط عن ارتفاع أرباحها قبل اقتطاع الضريبة والاستثناءات بنسبة 51 في المئة للعام المالي المنتهي في 31 مارس 2006، حيث سجلت أرباحها رقماً قياسياً بلغ 1,306 مليار دولار.

ويعود هذا الإرتفاع إلى الأداء القوي لمدراء الاستثمارات الأربعة الرئيسيين في الشركة، ولنمو أعمال السمسرة التي تقوم بها. وقد ارتفعت قيمة الصناديق تحت الإدارة لتبلغ 54 مليار دولار، أي بزيادة نسبتها 25 في المئة عن العام السابق، بينها 4 مليارات دولار تعود لشهري أبريل ومايو، أي بعد انتهاء فترة رفع البيانات.

ووصلت قيمة مبيعات الصناديق تحت الإدارة للمستثمرين الخاصين إلى 30,4 مليار دولار أي بارتفاع 16 في المئة عن العام السابق. وبلغت مبيعات الصناديق خلال العام 9,1 مليارات دولار بما في ذلك المبيعات للمستثمرين الخاصين التي وصلت إلى 5,7 مليارات دولار.

"أملاك للتمويل" تطلق برنامج "أملاك BONUS"

محمد علي الهاشمي

أطلقت شركة أملاك للتمويل، برنامج إعادة التمويل بحلّة جديدة تحت اسم "أملاك BONUS" بهدف إتاحة الفرصة أمام مالكي العقارات للاستفادة من السيولة النقدية لديهم نتيجة ارتفاع القيمة السوقية للعقار من خلال إعادة استثمار فرق السعر لمصلحة مالكه.

وأكّد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أملاك للتمويل **محمد علي الهاشمي** أن "حلول إعادة التمويل هذه توفّر فرصة حقيقية لمالكي العقارات للاستثمار في ممتلكاتهم وتحويلها إلى مصدر دخل أو وسيلة لسداد مستحقات مالية عليهم".

أهمية هذا البرنامج تتمثل في كونه يغطي ثلاثة أنواع من خدمات إعادة التمويل تشمل: الملكية الخاصة المستقلة للعقار، العقارات المملوكة ضمن نظام تمويل مقدم من "أملاك"، والعقارات المملوكة بطرق تمويل مقدّمة من البنوك أو شركات تمويل أخرى.

بالنسبة للعقارات ذات الملكية الخاصة، تُقدّم "أملاك" فرصة بيع هذه العقارات وإعادة تمويلها من قبل صاحب العقار نفسه، الذي قد يكون بحاجة إلى السيولة النقدية. وفي هذه الحالة، تقوم "أملاك" بتقدير القيمة السوقية للعقار ودفعها نقداً للمالك الأصلي، ثم تقوم ببيع العقار نفسه إلى المالك نفسه من خلال برنامج إعادة التمويل "أملاك BONUS".

وبالنسبة للعقارات المملوكة ضمن برنامج تمويل مقدّم من "أملاك"، تقوم الشركة بتحديد السعر الجديد للعقار، وتحول فرق السعر كحقوق ملكية لصاحب العقار. وفي حال كون العقار المملوك ممولاً من خلال البنك بنظام الدفعات، تقوم "أملاك" بتحديد السعر الجديد للعقار وتسدّد الرصيد المستحق للبنك وتصدر شيكاً بفرق السعر لصاحب العقار.

بنك دبي الوطني يطرح 4 صناديق استثمارية

طرح بنك دبي الوطني، بالاشتراك مع مجموعة "راسل" الاستثمارية، 4 صناديق استثمارية مبتكرة هي صندوق راسل للأسهم العالمية، صندوق راسل للعملات، صندوق راسل للأوراق المالية العقارية العالمية، وصندوق راسل ألفا.

وعبر ذلك التحالف، يقدّم "المكتب الخاص"، الذي يوفّر الخدمات المصرفية الخاصة في بنك دبي الوطني، للمستثمرين مجموعة متنوعة من ستراتيجيات الاستثمار الجديدة التي تمّ تطويرها في ضوء التطورات السوقية والاقتصادية الجارية لضمان إدارتها بصورة ستراتيجية تتيح عوائد مستقرة مقابل مخاطر مخفضة.

وقال رئيس العمليات المصرفية الخاصة في البنك فاراناك فروغي: "نهدف من خلال طرح هذه المنتجات الاستثمارية الجديدة تلبية احتياجات المستثمرين في أسواق الخليج، وترسيخ صدارتنا في إدارة الثروات في المنطقة".

البحرين: رخصتان جديدتان لـ "أمريكان إكسبرس" و"دكسيا"



أحمد البسام

منحت مؤخراً مؤسسة نقد البحرين ترخيصين جديدين لمزاولة الأنشطة المصرفية والاستثمارية. وأوضح مدير إدارة التراخيص والسياسات لدى المؤسسة **أحمد عبد العزيز البسام** ان الترخيص الاول هو لبنك أمريكان إكسبرس المحدود، لفتح مكتب تمثيل في البحرين يغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتسويق منتجاته في الصيرفة الخاصة. وهذا الفرع هو الثالث لعمليات البنك في البحرين المتواجد فيها منذ 1976.

أما الترخيص الثاني فهو لـ "دكسيا آسيت مانجمنت لوكسمبورغ"، لفتح مكتب تمثيل إقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتُعدّ "دكسيا" من كبرى المجموعات المالية في أوروبا بميزانية مجموعة تبلغ 509 مليارات يورو.

وهذه الرخصة هي الثانية في البحرين بعد الأولى في العام الماضي المتخصصة بالصيرفة الخاصة.

"سيتي غروب" تعيّن محمد الشروقي: مديراً لعملياتها في دبي


محمد الشروقي

أعلنت مجموعة سيتي غروب، عن تعيين **محمد الشروقي** في منصب المدير التنفيذي لأعمالها في الإمارات، كما أسندت إليه إدارة الخدمات المصرفية والاستثمارية للشركات في منطقة الشرق الأوسط. وستناط بـ**الشروقي** مهمة توسيع أعمال مجموعة سيتي غروب في دول الخليج والشرق الأدنى، والتي تشمل: الإمارات، البحرين، الكويت، لبنان والأردن. وعلاوة على ذلك، سيكون الشروقي مسؤولاً عن أعمال "سيتي غروب" في أسواق العراق والمملكة العربية السعودية ودول الخليج الأخرى التي لا تتواجد المجموعة فيها مباشرة.

ويعتبر **الشروقي** مصرفياً مخضرماً، حيث عمل في "سيتي غروب" لمدة 30 عاماً، شغل خلالها مناصب عدة من بينها، مديراً لأعمال "سيتي غروب" في البحرين، ومسؤولاً عن أعمال المصرف في أسواق الخليج التي لا يملك فيها البنك تواجداً مباشراً. كما يرأس الشروقي مجلس إدارة مصرف سيتي الاسلامي الاستثماري ومقره البحرين. ويُعزى إلى الشروقي تأسيسه خدمات الخزينة التابعة لـ"سيتي بنك" في البحرين، إضافة إلى تأسيسه وحدة الأفشور المصرفية التابعة لـ"سيتي غروب" في البحرين. وخلال مشواره الطويل في البنك، طوّر الشروقي شبكة واسعة من العلاقات الستراتيجية مع الجهات الرقابية والمؤسسات المالية الناشطة في المنطقة، إضافة إلى كبار المسؤولين في الدوائر الحكومية وفي القطاع الخاص.

إشارة إلى أنّ "سيتي غروب" تتواجد في العالم العربي منذ نحو نصف قرن، وتُصنّف المنطقة واحدة من أسرع الأسواق نمواً ضمن: ستراتيجيتها العالمية. وتنتشر حالياً في كلّ من: الإمارات العربية المتحدة، البحرين، لبنان، مصر، الأردن، تونس، المغرب و الجزائر ومؤخراً الكويت؛ كما تقدّم "سيتي غروب" خدماتها المالية لعملائها من الشركات في السعودية واليمن وقطر وعُمان عبر مركزها القائم في البحرين.

برونو ضاهر ينضم إلى "كريدي سويس"

أعلن مصرف كريدي سويس تعيين **برونو ضاهر** رئيساً لقسم الخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية، ورئيساً تنفيذياً مشتركاً للمصرف في منطقة الشرق الأوسط، على أن يتسلّم مهامه رسمياً مطلع أغسطس المقبل انطلاقاً من دبي.

وينتقل **ضاهر** إلى مصرف كريدي سويس قادماً من "ميريل لينش" حيث شغل فيها مناصب عدة، آخرها المدير العام ورئيس قسم العملاء الدوليين الخصوصيين في الشرق الأوسط والهند.

ويحمل **ضاهر** شهادة البكالوريوس في الاقتصاد من جامعة بوسطن كوليدج سكول أوف آرتس أند ساينسيز، وشهادة الماجستير في إدارة الأعمال من بوسطن كوليدج غرادويت سكول أوف مانجمنت.

وسوف تشمل مسؤوليات **ضاهر** الجديدة تنمية وتطوير الخدمات المصرفية الخاصة لمصرف كريدي سويس في المنطقة وتعزيز التعاون المثمر بين كافة الأقسام المصرفية الثلاثة، وتقوية فعالية إمكانيات المصرف الموحّد عالمياً.

ديكلان هيجارتي: منصب جديد في "أتش أس بي سي"


ديكلان هيجارتي

أعلنت إدارة الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية والأسواق في بنك أتش أس بي سي الشرق الأوسط، عن تعيين ديكلان هيجارتي في منصب العضو المنتدب، الخدمات المصرفية الاستثمارية الدولية – التمويل، ليكون مسؤولاً عن أعمال التمويل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويتمتّع **ديكلان** بخبرة واسعة في مجال عمليات التمويل في الشرق الأوسط بعد أن عمل لمدة 8 سنوات في المنطقة، إبتداءً بدبي، وأمضى مؤخراً ما يقارب 3 سنوات في الرياض حيث ساهم في تأسيس إدارة الدين في HSBC كجزء من المشروع المشترك الجديد بين HSBC و"ساب"–البنك السعودي البريطاني– في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية في المملكة العربية السعودية.

مالكولم والكر رئيساً تنفيذياً لعمليات "ستاندرد تشارترد" في دبي



مالكولم والكر

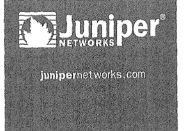
عيّن "ستاندرد تشارترد"، **مالكولم والكر** رئيساً تنفيذياً لعملياته في مركز دبي المالي العالمي. ويمتلك والكر، الذي يحمل درجة جامعية في القانون وماجستير إدارة الأعمال من كلية هينلي للإدارة، خبرة 16 عاماً في "ستاندرد تشارترد". والكر شغل سابقاً منصب ممثل المجموعة في فرع نيويورك، للإشراف على ستراتيجيات مكافحة غسل الأموال، كما عمل في سنغافورة رئيساً لمجموعة التدقيق الداخلي في قسم الخدمات المصرفية للمؤسسات، الأمر الذي منحه خبرة كبيرة في العمليات المصرفية المؤسساتية.

يذكر أنّ **والكر** يتمتّع بخبرة سابقة في منطقة الشرق الأوسط من خلال شغله مناصب قيادية في "ستاندرد تشارترد"–دبي خلال الفترة من 1993 إلى 1996.

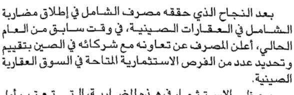
Juniper *your* Net.™

"Saddle up Wilson! Andy from Tech Services is leading a revolt against Management's reluctance to switch to Juniper!!"

>> If your network performance is revolting, lead a revolution. Let Juniper Networks transform your complex legacy networks with simply superior clean-slate performance. For unbelievable intelligence, unprecedented speed and unsurpassed security, lead the way to a better day — Juniper *your* net.



بنك آركابيتا


عاطف أحمد عبدالملك

وقّع بنك آركابيتا اتفاقية مع إحدى الشركات التابعة لشركة استثمار، ومقرها دبي، لبيعها حصته في شركة لوهمانز هولدنغز إنك، في صفقة تبلغ قيمتها نحو 300 مليون دولار. وكانت شركة تابعة لـ"بنك آركابيتا" اشترت شركة لوهمانز في أكتوبر 2004 بقيمة 178 مليون دولار تقريباً.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"بنك آركابيتا" **عاطف أحمد عبدالملك**: حقق فريق إدارة لوهمانز، تحت إشراف بنك آركابيتا، أداءً قوياً تجاوز الأهداف الطموحة خلال فترة زمنية قصيرة.

فبعد فترة احتفاظ بالاستثمار لم تصل إلى سنتين، حقق مستثمرونا معدلات عوائد اجمالية بلغت نحو 50 في المئة على استثمارهم الأصلي في شركة لوهمانز. وقد تخارجنا حتى الآن من 10 محافظ استثمارية تجاوزت قيمتها الإجمالية 2,3 مليار دولار، محققين عوائد عالية لمستثمرينا".

وأعرب الرئيس التنفيذي لشركة لوهمانز **روبرت فريدمان** عن سروره لانضمام "لوهمانز" إلى محفظة شركات استثمار"، قائلاً: "نحن نتطلع إلى استمرار توسعة شراكتنا وتحقيق نجاحات أكبر".

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة استثمار **سلطان بن سليم** إلى أن "استثمار" شاركت بمقعد في مجلس إدارة لوهمانز منذ توظيفها لاستثمار كبير غير مباشر في الشركة في مطلع العام 2005.

إشارة إلى أن شركة لوهمانز تأسست في العام 1921 في مدينة نيويورك، وهي إحدى أكبر الشركات الأميركية المتخصصة في تجزئة البضائع المخفضة للأزياء والاكسسوارات والأحذية النسائية والرجالية ذات الأسماء العالمية الشهيرة. وتقوم "لوهمانز" حالياً بإدارة وتشغيل 60 متجراً في مدن كبرى تتوزع في 17 ولاية أميركية.

بي أم بي كابيتال

طرحت شركة بي أم بي كابيتال أكبر صندوق استثماري خاص لإدارة الأصول الإسلامية البديلة في العالم، مع خطة لاستثمار 5 مليارات دولار في فرص استثمار أصول إسلامية بديلة خلال العامين المقبلين مع التركيز على الأسواق النامية.

وتخطط الشركة لاستثمار نحو مليار دولار في دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق النامية بالتعاون مع شركاء الاستثمار المحليين.

وكان الرئيس والمدير التنفيذي لـ"بي ام بي كابيتال" **رايو وايثاناج** قام بإنشاء علامة تجارية لتوسعة وصول دور الاستثمار العالمية الرائدة إلى المؤسسات التي تستثمر وفقاً لأصول ومبادئ الاستثمار المحلية في آسيا والشرق الأوسط.

مصرف الشامل

بعد النجاح الذي حققه مصرف الشامل في إطلاق مضاربة الشامل في العقارات الصينية، في وقت سابق من العام الحالي، أعلن المصرف عن تعاونه مع شركائه في الصين بتقييم وتحديد عدد من الفرص الاستثمارية المتاحة في السوق العقارية الصينية.

وحظي الاستثمار في هذه المضاربة، التي تعتبر أول استثمار إسلامي في سوق العقارات الصينية، بإقبال كبير من جانب المستثمرين من مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، حيث اكتتب فيها العديد من المؤسسات المالية والبنوك والأفراد ذوي الملاءة المالية العالية. وسوف تستثمر عائدات المضاربة في عدد من الاستثمارات العقارية المختارة في الصين، ويتوقّع أن تدرّ معدل عائد ذاتي يزيد على 18 في المئة سنوياً، من خلال التركيز على الاستثمار في الأراضي والعقارات السكنية والتجارية والصناعية ومشاريع التطوير العقاري.

وستتمّ إدارة أموال المضاربة من خلال صندوق خاص يتولّى إدارته مصرف الشامل مع شريكه الصيني المحلي وهو شركة CIAM CITIC.

ويقول رئيس الاستثمارات المصرفية في مصرف الشامل **أحمد طيارة**: "لقد وقع اختيارنا على بعض الفرص الواعدة، التي تشمل عدداً من المشاريع الخاصة بتطوير العقارات السكنية والتجارية متعددة الاستخدام، وهي عقارات تستهدف على نحو خاص شريحة أصحاب الدخل المتوسط في المدن الجديدة والناشئة، التي ما زال من الممكن تحقيق عائدات مغرية فيها".

مصرف الإمارات الاسلامي

افتتح مصرف الإمارات الإسلامي فرعاً جديداً له في عجمان، مجهّزاً بأحدث الوسائل التقنية ليلبي متطلبات المجتمع المحلي، واحتياجات فئة العملاء التي تترصّد آخر الابتكارات التكنولوجية. كما يضم الفرع قسماً خاصاً بالسيدات، وقسماً اعتيادياً للخدمات المصرفية للأفراد.

وفي المناسبة، يقول رئيس مجلس إدارة مصرف الإمارات الإسلامي **سعيد محمد الشارد** "إن افتتاح هذا الفرع الجديد هو جزء صغير من ستراتيجيتنا طويلة الأمد الهادفة إلى تعزيز مكانة وانتشار مصرف الإمارات الإسلامي في كافة أنحاء الدولة".

وعلى صعيد آخر، أبرم المصرف اتفاقيةً مع شركة جمعة الماجد للسيارات، الوكيل الحصري لسيارات هيونداي في الإمارات، لإطلاق حملة ترويجية لبرنامج مرابحة جديد يتيح للعملاء الذين يتقاضون راتباً شهرياً قدره 2500 درهم كحد أدنى، دفع نسبة ربح ثابتة بقيمة 3,99 في المئة طوال فترة السداد التي تصل إلى 60 شهراً فضلاً عن تقديمات عدة. ■

وزير السياحة زهير جرانة: "نوّرتو مصر"

دبي - زينة أبوزكي

تحت شعار "نوّرت مصر" أطلقت وزارة السياحة المصرية حملتها الترويجية هذا العام لاستقطاب أكبر عدد من السيّاح العرب. وكان وفد من الوزارة والهيئة العامة للتنمية السياحية المصرية قام بجولة على الدول العربية شرح خلالها التسهيلات والإجراءات التي تمّ اتخاذها لتسهيل دخول السيّاح واستقطاب الاستثمارات في الوقت نفسه. وتشهد مصر إقبالاً من السيّاح والمستثمرين العرب خصوصاً بعد التشريعات التي تمّ اقرارها العام 2004 لتشجيع الاستثمار، ونتج عنها حركة استثمارية سياحية كبيرة لا سيما في مناطق الساحل الشمالي، كما يقول وزير السياحة المصري الجديد زهير جرانة، القادم إلى الوزارة بخبرة طويلة في قطاع السياحة.

الوزير زهير جرانة

يقول الوزير زهير جرانة أن مصر استقبلت 8,6 ملايين سائح العام 2005 من بينهم نحو 1,7 مليون سائح عربي بنسبة نمو بلغت 13,5 عن العام 2004. وتوقع ان يشهد العام الحالي استمرار النمو بمعدلات عالية استناداً الى نتائج الأشهر الثلاثة الأولى من العام، حيث تجاوز عدد السياح المليون سائح خلال شهر واحد. ويلفت إلى أهمية السوق العربية بالنسبة للسياحة المصرية، مشيراً إلى أن الاستعدادات قائمة لاستقبال السيّاح العرب في جميع المقاصد إن في القاهرة، شرم الشيخ، الغردقة أو الإسكندرية.

لا ينفي الوزير جرانة وجود بعض المعوّقات امام السياحة العربية حيث تمّ إزالة معظمها لا سيما ما يتعلق بالخدمات السياحية، فتم تطوير تاكسي العاصمة وتنظيم عملها من خلال تعريفة محددة بواسطة العدّاد. كما يتم العمل على تهيئة المناخ الخاص بالسيّاح العرب الذي لا يختلف عن عاداتهم وتقاليدهم وتهيئة الأجواء المناسبة لهم.

تسهيلات للسيّاح العرب

ومن جهة أخرى يتطرّق الوزير إلى التطوّر الحاصل في قطاع الطيران الذي شهد بعض الاتفاقات الثنائية التي نشطت الحركة بين مصر والدول العربية وجعلتها أكثر سهولة حيث أصبحت الرحلات المباشرة بين الدول العربية ومعظم المقاصد المصرية متاحة. كما تم تطوير المطارات لاستقبال الأعداد المتزايدة للسيّاح ومواكبة متطلباتهم، إذ من المتوقع الانتهاء من مطار القاهرة الدولي العام 2007، ومطار شرم الشيخ في سبتمبر 2006.

ويتابع جرانة بأنه نظراً لأهمية السوق العربية بالنسبة لمصر، فقد تم تنظيم رحلات ترويجية للدول العربية المصدّرة للسياحة في مصر وهي: ليبيا، السعودية، الإمارات، الكويت، البحرين، قطر، المغرب وتونس. وهدفت الجولة إلى ترويج المنتجات المتنوعة التي تتمتّع بها السياحة المصرية حيث يتم كل فترة إدخال منتج سياحي جديد يتم ترويجه في الأسواق المناسبة. ويضيف، نقوم بتنفيذ حملات اعلانية متخصصة للدول العربية، وتختلف تبعاً للاهتمامات في كل منطقة. كما هناك القوافل التي تتم استضافتها للترويج والاتصال المباشر بين منظمي الرحلات، لافتاً إلى "أهمية دور القطاع الخاص في هذا المجال".

وعن التسهيلات التي تقدّمها مصر للسيّاح يقول الوزير: "بالنسبة للسياحة البينية بين مصر والدول العربية، هناك 80 في المئة من الدول العربية لا يحتاج مواطنوها إلى تأشيرة دخول. أما بالنسبة للدول الأخرى، فهناك مشاورات وحلول مستمرّة في هذا الإطار".

وعن الأسواق الأخرى المهمة أيضاً للسياحة المصرية يؤكد الوزير على أهمية أسواق أوروبا والأميركيتين التي تعتبر من أكبر الدول المصدّرة للسيّاح إلى مصر ومنها ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا وروسيا وفرنسا، وقد بدأت تحقق نسبة مهمة جداً في عدد السيّاح الوافدين إلى مصر بلغت 70 في المئة من إجمالي السيّاح و20 في المئة من العالم العربي و10 في المئة من باقي الدول.

نمو ملفت للاستثمارات

وعلى صعيد الاستثمار يقول جرانة: "نشهد زيادة كبيرة جداً في الاستثمارات من كل الدول العربية وخصوصاً من السعودية"، الإمارات والكويت، لافتاً إلى "وجود مشاريع ضخمة قيد التنفيذ كما أن هناك مشاريع أخرى لا تزال في مرحلة الدراسة وسيتم الإعلان عنها قريباً".

ويضيف الوزير: "إن الترويج كان مركزاً على الساحل الشمالي أو ما يُعرف بساحل البحر الأبيض المتوسط، أما حالياً فنقوم بدراسة الاستثمارات التي ستقام في مختلف مناطق مصر والمتوقع أن تبدأ بالتشغيل خلال السنوات الثلاث المقبلة".

وعن موقع مصر في ظل المنافسة الشرسة التي تشهدها السياحة في المنطقة يقول جرانة: "المنافسة ظاهرة صحية وهناك دول جديدة تدخل القطاع كمنافس وتوفّر نوعاً من التكامل في المنتج السياحي العربي، فكل دولة تعرض منتجها بطريقة مختلفة وكل دولة لديها ميزات معينة. فعلى العكس هذا أمر جيد والجميع الآن يعمل لتنمية السياحة باعتبارها مكوناً رئيسياً في اقتصاد أي دولة، بحيث بدأ الجميع يتجه للسياحة والجميع يحاول إبراز أفضل ما لديه ما يعني أن المنتج سيشهد تطوراً وتحديثاً مفيدين جداً وفي النهاية البقاء للأصلح".

ويعتبر الوزير أن الفترة المقبلة ستكون "حساسة جداً بالنسبة للمنافسة في مصر، فالمنتج كبير ومتنوّع وهنا يكمن تفرده، كما أن هناك تركيزاً على تطوير البنية التحتية السياحية المصرية التي تشمل المطارات والطرق وشبكة المواصلات بين المدن السياحية، وهناك تطوّر كبير جداً أيضاً في مشاريع سكة الحديد". وختم قائلاً: "نحاول المحافظة على ما لدينا ونسعى لتطويره وتحسينه أيضاً". ■

الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز:

نظام للتأشيرات السياحية ومنظمي الرحلات

دبي – زينة أبوزكي

تُكثّف الهيئة العليا للسياحة في السعودية نشاطها لتطوير الحركة السياحية بشقيها الخارجي والداخلي، ومع التركيز على السياحة الداخلية في المرحلة الأولى نظراً لأهمية السائح السعودي المعروف بكثرة أسفاره وإنفاقه العالي. إلاّ أنّ الهيئة العليا للسياحة تولي السياحة الخارجية اهتماماً كبيراً، حيث تمّ الإعلان مؤخراً عن حزمة من الاجراءات شملت نظام إصدار التأشيرات السياحية، الترخيص لمنظمي الرحلات السياحية، وإصدار التراخيص الخاصة بالمرشدين السياحيين.

كشف الأمين العام للهيئة العليا للسياحة الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" التطوّرات التي تشهدها السياحة في المملكة، مشدداً على أهمية بدء العمل بنظام التأشيرة السياحية الذي يتيح توفير التأشيرة للمجموعات السياحية من خلال منظمي الرحلات السياحية المعتمدين من قبل الهيئة".

ويوضح أنّ النظام الجديد تمّ تطويره بالتعاون مع وزارات الداخلية، الخارجية ووزارة الحج. ويضيف أنّ النظام يعدّ نقلة نوعية في مجال الجذب السياحي للمملكة حيث يتيح للسيّاح زيارة المملكة في أيّ وقت طوال العام بغرض السياحة وفق ضوابط وإجراءات محددة. ويؤكّد في الوقت نفسه أنّ هذا النظام سوف يُسهم في تسهيل إصدار تصاريح التأشيرات السياحية من قبل منظمي الرحلات السياحية المعتمدين في المملكة والبالغ عددهم 18 شركة.

وعن توقيت هذه القرارات المتعلقة بتنشيط السياحة يقول الأمير سلطان: "قد يكون الاهتمام بالسياحة في المملكة قد تأخر بعض الوقت، ولكن ذلك كان ضرورياً، فالسياحة صناعة لها أبعادها الاقتصادية والاجتماعية، كما أنها متداخلة مع صلاحيات العديد من الجهات الحكومية. وكان لا بدّ من تهيئة الظروف والقوانين اللازمين لانطلاقة سياحية تحقق الأهداف المرجوة وتراعي خصوصية المملكة. وقد نجحنا في تحقيق إنجازات مهمة في هذا المجال".

ويضيف الأمير سلطان: "قمنا بخطوات كبيرة لمعالجة تداخل الصلاحيات بين الهيئات الحكومية المعنية، ولا نزال ننتظر أيضاً بعض القرارات الحكومية المهمة حتى ننطلق بخطوات أخرى لتنمية السياحة والاستثمارات السياحية".

وفي ما يتعلّق بستراتيجية تنمية السياحة يلفت إلى "أنها خطة شاملة أقرّتها الدولة تسير الهيئة بموجبها خلال السنوات الخمس الحالية"؛ ويتابع: "هناك عملية تنظيم كامل من ضمنها لامركزية القرار بالنسبة للخدمات السياحية، حيث حتى الآن تمّ إنشاء 10 مواقع للتنمية السياحية،



مطار الملك خالد

ونسعى لإنشاء 13 إدارة في كلّ منطقة يكون لكلّ منها إداراتها المستقلة".

تفعيل دور القطاع الخاص

ويؤكّد الأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز** على أنّ سياسة الهيئة العليا للسياحة تقضي بالتركيز على تفعيل دور القطاع الخاص وإحداث نقلة في المناطق وتقليص دور الدولة تدريجياً في التدخّل المباشر ليصبح دورها داعماً للقطاع الخاص".

وعن مدى أهلية البنية التحتية السياحية في المملكة، يؤكّد **الأمير سلطان** "إنّ المملكة مهيأة من ناحية النقل والمطارات"؛ ويوضح: "مع فتح الباب أمام تأسيس شركات طيران، سوف يصبح لدينا 3 شركات طيران جديدة، إضافة إلى الطيران العابر، وكلّ هذه الإجراءات تصب في خانة تنشيط السياحة، إضافة إلى الطرق السريعة المستحدثة في المملكة، التي تربط المناطق من الشرق إلى الغرب ومن الشمال إلى الجنوب، وخطوط القطارات السريعة التي هي قيد الإنشاء، فضلاً عن 5 أو 6 مطارات جديدة سوف يتمّ بناؤها في المملكة، ستضاف إلى المطارات الـ26 الموجودة حالياً. كلّ ذلك سوف يساعد في توفير بنية متكاملة للنقل السياحي".

وعن المنتج ومواطن الجذب السياحي في السعودية، يقول **الأمير سلطان**: "المملكة غنية، وكلّ ما يطلبه السائح يجده فيها، فحجمها الكبير جعلها أشبه بقارة تمتلك تنوّعاً غنياً جداً. ومن المهم جداً أن يعرف السائح أنّ المملكة تضمّ مثل هذا التنوّع الثقافي والتراثي يتمثل بمواقع أثرية شكّل عامل جذب لسياحة الثقافة والتراث". ويضيف: "وفي المملكة تنوع بيئي كبير جداً، كسياحة الصحراء والرياضة والمغامرات والسباق والغوص، إضافة إلى السياحة الجبلية بمنتجعاتها المميّزة.

وإلى كلّ ذلك، هناك مجالات سياحية جديدة سوف تنطلق هذا العام مع تأسيس مشروع استثماري متكامل لوجهات سياحية متنوّعة، ستكون مقصداً للعائلات تتيح لها تمضية أسبوع سياحي ببرنامج متنوّع ومتكامل".

ويتابع **الأمير سلطان**: "إلى ذلك، هناك الاستراحات والنزل الريفية والسياحات الطبيعية والبيئية، التي تُشكّل بعداً جديداً لسياحات نهاية الأسبوع والتي تتمثل بالانتقال من المدينة إلى الريف والاستمتاع ببرنامج سياحي متكامل تنظمه شركات مختصة بتنظيم الرحلات السياحية". ويلفت إلى أنّ بعض هذه الشركات هي شركات محلية في مدن وقرى صغيرة تقدّم خدمات بسيطة جداً، حيث يستطيع المرء أن يطلع على تراث هذه الأماكن ويتذوّق أكلها ويشاهد حرفها، أي سيكون بإمكانه التعاطي مع المجتمعات الأهلية والمشاركة في حياتهم القروية البسيطة".

تقليص دور الدولة وجعله داعماً للقطاع الخاص

السياحة الخارجية

وحول التوجّه نحو الأسواق الخارجية لجذب السيّاح، يؤكّد **الأمير سلطان** "أنّ موضوع التأشيرات يستهدف الأسواق الخارجية، فالقرار الذي صدر يتيح للمُعتمرين التحوّل إلى سيّاح، والسيّاح إلى مُعتمرين، وذلك بطريقة إلكترونية سهلة جداً تتمّ بين الشركات التي لها علاقة بالفئتين"؛ ويضيف موضحاً: "بإمكان شركات العُمرة أن تحصل على ترخيص شركات سياحية. وهناك حتى الآن 10 شركات عُمرة تقدّمت بطلبات للحصول على ترخيص السياحة، إذ يصبح بإمكان الزائر ممارسة شعائر العُمرة، ثمّ يقوم بجولة سياحية. فالسوق السعودية كبيرة ونحن نستهدفها بالطبع، وكذلك نستهدف المُعتمرين والأسواق الدولية الأخرى".

وعن تشابه الأقاليم السياحية في المنطقة العربية، وعما يميّز المملكة، يقول **الأمير سلطان**: "تتميّز المملكة بتراثها، وثقافاتها المحلية، كما بغناها البيئي المتنوّع والفريد في العالم العربي.

وسكان المملكة يتمتّعون، كما سكان الدول العربية الأخرى، بصفات الكرم وحُسن استقبال الضيف والترحيب به، وهم محبون للحياة ولديهم أطباقهم الشهية، وهذه صفات نأمل أن تعكس الوجه الحقيقي للمملكة".

وعن الأهداف التي تسعى الهيئة إلى تحقيقها، يقول **الأمير سلطان**: "نسعى إلى رفع عدد الرحلات السياحية إلى 141 مليون رحلة خلال السنوات الـ20 المقبلة، وإلى استقبال 1,5 مليون سائح أجنبي من غير المُعتمرين والعرب"؛ ويؤكّد: "هذا رقم متواضع وليس بكبير ليتحقق خلال 20 سنة". ■

6,7 مليار ريال
نفقات السياحة المحلية في 6 أشهر

بلغت نفقات السياح المحليين في السعودية حوالي 6,7 مليار ريال سعودي (1,6 مليار دولار) خلال النصف الأول من العام الماضي، توزعت على التسوق بنسبة 39 في المئة، و16 في المئة على الإيواء، و14 في المئة على النقل.

وذكرت نشرة "الراصد السياحي" الصادرة عن مركز المعلومات والأبحاث السياحية التابع للهيئة العليا للسياحة، أن مجموع الرحلات السياحية الوافدة إلى السعودية خلال النصف الأول من العام الماضي بلغ 3,2 مليون رحلة، بينما سجلت الرحلات السياحية المحلية 6,8 مليون رحلة، فيما بلغ عدد الرحلات السياحية المغادرة 1 مليون رحلة خلال نفس الفترة.

واشارت النشرة الى أن دول مصر والبحرين والكويت وقطر والإمارات احتلت المراتب الخمس الأولى، من حيث عدد الرحلات السياحية الوافدة إلى المملكة، واضافت أن الرحلات لأغراض دينية كانت الأكثر في الفترة التي أجري فيها المسح، بنسبة 37 في المائة من الرحلات الوافدة، بينما وصلت الرحلات لأغراض العمل والمؤتمرات قرابة 31 في المئة، أما زيارة الأقارب والأصدقاء فبلغت نسبتها 12 في المئة.

وشكلت العناصر التسويقية والترفيهية ما نسبته 62 في المئة من نشاطات الرحلات السياحية الوافدة. وتشمل الأنشطة الترفيهية زيارة المتاحف ومراكز الترفيه والمدن الترفيهية وحدائق الحيوانات والحدائق العامة والمهرجانات. وأوضحت النشرة أن الرحلات الجوية مثلت نصف إجمالي الرحلات الوافدة خلال تلك الفترة، تليها الرحلات البرية بنسبة 47 في المئة، وأخيراً الرحلات البحرية بنسبة 3 في المئة.

وذكرت النشرة ان الفنادق كانت أكثر مرافق الإيواء استخداماً من قبل السياح الوافدين بنسبة 49 في المئة، ثم المساكن الخاصة بنسبة 18 في المئة. وكان متوسط مدة إقامة الرحلات السياحية 9 ليال تقريباً.

وكانت منطقة مكة المكرمة أكثر الوجهات المحلية اجتذاباً لرحلات السياح المحليين، حيث قصدها قرابة الثلث، فيما استحوذت العاصمة السعودية على 18 في المائة من السياح المحليين، ثم المنطقة الشرقية بنسبة 14 في المئة، فمنطقة المدينة المنورة بنسبة 11 في المائة.

الرئيس التنفيذي لشركة CMG:

صندوق استثماري وتملّك شركة "إدارات"

بيروت - الإقتصاد والأعمال

تملك شركة CMG (Circle Management Group) وتشغّل عدداً من المشاريع السياحية في لبنان ودبي. وإلى ذلك، أسّس الرئيس التنفيذي للشركة مازن الزين، مع شركاء آخرين، صندوقاً استثمارياً بـ 20 مليون دولار، كانت أولى عملياته الاستحواذ على شركة إدارات التي تضم مرافق سياحية مميّزة، وهو يتطلع إلى مشاريع أخرى، في السعودية ولندن، إضافة إلى مشروع تطوير عقاري سياحي جديد في وسط بيروت.



مازن الزين

تضم شركة CMG، إضافة إلى رئيسها التنفيذي **مازن الزين**، ثلاثة شركاء من أصحاب الاختصاصات الفندقية، هم: **داني خير الله، رونالد حمصي وجاد متّى**. "ولأنني الوحيد بينهم القادم من عالم المال والأعمال، يقول **الزين**، بادرت بالتعاون مع مصرفيَّين آخرَين، إلى تأسيس صندوق استثماري باكتتاب خاص للاستثمار في المشاريع السياحية والعقارية في الشرق الأوسط". ويوضح أن حجم الصندوق بلغ 20 مليون دولار، ومركزه في جزر الكايمان. ويبلغ عدد المساهمين فيه نحو 30 مساهماً، بينهم لبنانيون وخليجيون، إضافة إلى شركة CGM، التي أوكل إليها الصندوق إدارة كافة مشاريعه الحالية والمستقبلية.

تملّك "إدارات"

وتحدّث **الزين** عن أول عملية استثمارية قام بها الصندوق، وهي "شراء شركة إدارات التي كان يملكها بشارة نمّور، والتي آلت ملكيتها، بعد تعثّرها، إلى بنك البحر المتوسّط، فبادرنا الى شرائها بما بقي في محفظتها من مشاريع، بعد أن تم تفريغها من الفنادق التي كانت تمتلكها أو تشغّلها. وفي محفظة الشركة عند الشراء: "بيت المحترف اللبناني" الذي يضمّ أربعة مطاعم، مطعم الميجانا، استراحة صيدا، وشركة صوفيل لتعهدات الحفلات Sofil Catering".

ويوضح **الزين**: "بعد عملية التملّك، التي بلغت قيمتها 10 ملايين دولار، وضعنا خطة لإعادة تأهيل هذه الشركات بالكامل ورصدنا لذلك 4 ملايين دولار، وبدأنا بمطعم الميجانا الذي أعدنا تأهيله على مستوى الموظفين والديكور والإدارة، وقد تمّ افتتاحه مؤخّراً بحلّته الجديدة. وعملية إعادة التأهيل هذه ستكون شاملة وجذرية، وستشمل، إلى إعادة الهيكلة على صعيد الإدارة والموظفين، تحديث الديكور وإعادة النظر بالخطة التسويقية والتمويلية المعتمدة".

ويتابع **الزين**: "ما يميّز الشركات الأربع التي تملّكناها عبر "إدارات" أن لكل منها ميزة خاصة، فـ"بيت المحترف اللبناني" يتميّز بموقعه الفريد، وهو مؤهل ليكون المجمّع السياحي الأول في لبنان، وسنعمل على تحقيق هذا الأمر؛ ومطعم الميجانا معروف وذو تاريخ عريق في حسن الضيافة، واستراحة صيدا تشبه في موقعها ومؤهلاتها "بيت المحترف اللبناني" في بيروت؛ أما شركة صوفيل فهي من أبرز الشركات في تعهّدات الحفلات في لبنان، وقد وضعنا خطة لتوسيع أعمالها ونقل تجربتها الناجحة لتشمل تعهّد الحفلات في الدول العربية وخصوصاً في السعودية والكويت وقطر والإمارات، ففي هذه البلدان أسواق كبيرة ومجالات عمل واسعة، وفي وقت لاحق قد نوسّع أعمال الشركة لتشمل دول شمال أفريقيا".

السعودية سوق واعدة جداً وباكورة مشاريعنا فيها 4 مطاعم

نحو لندن والسعودية

وعن المشاريع المستقبلية للصندوق الاستثماري، يقول **الزين**: "يبحث الصندوق عن الفرص الناجحة للاستثمار أينما وجدت، وهناك العديد من المشاريع السياحية والفندقية، منها افتتاح فرع لنادي "كريستال" الليلي في لندن، في نوفمبر المقبل. وإضافة إلى لبنان، الذي يحتل موقعاً متميزاً على خريطة السياحة العربية على الرغم من وضعه السياسي المأزوم، نتطلع إلى السوق السعودية التي تعد بالكثير في مجال المطاعم وتعهّدات الحفلات، ففي شهر أكتوبر المقبل سنفتتح في منطقة الخُبر أول مطعم، من أصل أربعة مطاعم وقّعنا على عقود لتأسيسها في المملكة. وبالنسبة إلى شركة صوفيل، نعمل لافتتاح فرع لها في السعودية، وقد بلغت المفاوضات مع مجموعة فندقية سعودية حول ذلك مراحلها المتقدّمة".

ويختم **الزين** بالإشارة إلى مشروع عقاري سياحي جديد في وسط بيروت، سيضم فندقاً ومطاعم وشققاً سكنيّة بما يشبه القرية الفندقية. ويقول: "مؤخّراً اشترينا قطعة الأرض الخاصة بالمشروع في وسط بيروت، وأما التفاصيل الباقية فسنعلن عنها في مرحلة لاحقة". ■

سركيس وجرانة يجددان الاتفاق السياحي بين لبنان ومصر

زار وزير السياحة اللبناني **جوزف سركيس** القاهرة خلال شهر يونيو الماضي ورافقه المدير العام لوزارة السياحة السيدة ندى السردوك وعدد من أعضاء نقابة أصحاب الشقق السياحية للتوقيع على الاتفاق والمشاركة في اجتماعات مجلس وزراء السياحة العرب التي عقدت في مقرّ جامعة الدول العربية.

وقال **سركيس** أن الاتفاق الموقع يتضمن التعاون في مجالات الترويج والتسويق وتبادل المعارض والمؤتمرات وفي مجالات الاستثمار السياحي والتدريب السياحي والفندقي وتبادل المعلومات وزيارات الخبراء، كما تجري بشكل دوري مراجعة التشريعات والأنظمة السياحية التي تحتاج إلى التطوير بشكل دائم.

وعن العلاقات السياحية بين لبنان ومصر، قال الوزير **سركيس** إن ما يقارب 50 الفاً من اللبنانيين دخلوا إلى مصر في العام الماضي يقابلهم ضعف هذا العدد من المصريين الذين زاروا لبنان. وأكّد أن هناك تسهيلات واسعة في منح تأشيرات الزيارة للرعايا المصريين.

وعلى سبيل المثال، بلغ عدد التأشيرات التي منحتها السفارة اللبنانية نحو 100 تأشيرة في يوم واحد.

واعتبر أن لبنان يشهد طفرة سياحية مميزة هذه السنة بعد الصعوبات التي عاشها العام 2005، خصوصاً أن جلسات الحوار بين القادة اللبنانيين أشاعت جواً من الارتياح، وساهمت وسائل الإعلام اللبنانية والعربية بهذا الارتياح لأنها تعاطت مع الأوضاع بطريقة موضوعية وحكيمة. يضاف إلى ذلك، ما قامت به وزارة السياحة من جهود وبرامج ترويجية وزيارات في الخارج لشرح حقيقة الأوضاع في لبنان ومحاولة تغيير الصورة التي طبعت في أذهان الناس.

وعن آفاق الموسم لهذه السنة، أشار الوزير **سركيس** إلى أن نتائج الأشهر الخمسة الأولى أظهرت زيادة في عدد السياح بنسبة 23 في المئة عن العام 2004 الذي سجّل موسماً مميزاً (أي بزيادة تصل إلى نحو 50 في المئة عن العام 2005)، وهذا الأمر يبشّر بموسم جيد سواء في عدد الوافدين أو في الايرادات التي يمكن أن تتجاوز الملياري دولار.



من اليمين: الوزيران زهير جرانة وجوزف سركيس و السيدة ندى السردوك

وقال الوزير **زهير جرانة** أن التعاون بين البلدين كان ولا يزال في أفضل حالاته، وأشار إلى "أن وزارة السياحة المصرية تشارك في المعارض السياحية التي تنظّم في لبنان، مع أننا لا نحتاج إلى تسويق مصر في لبنان أو تسويق لبنان في مصر".

وأضاف: "صحيح أنا مصري لكنني أعتبر نفسي لبنانياً أيضاً وأعتبر أن الحدود المرسومة بين بلدينا هي حدود وهمية، وغير موجودة في مشاعرنا ومودّتنا وتطلعاتنا نحو لبنان".

وتحدّثت **ندى السردوك** عن التعاون في مجال التدريب السياحي والفندقي، فأشارت إلى أن هذه التجربة بين لبنان ومصر كانت ناجحة ويمكن إعتبارها نموذجية، وبالتالي سيتم وضع برامج تفصيلية لتشجيع هذا المنحى وتوسيعه في المستقبل.

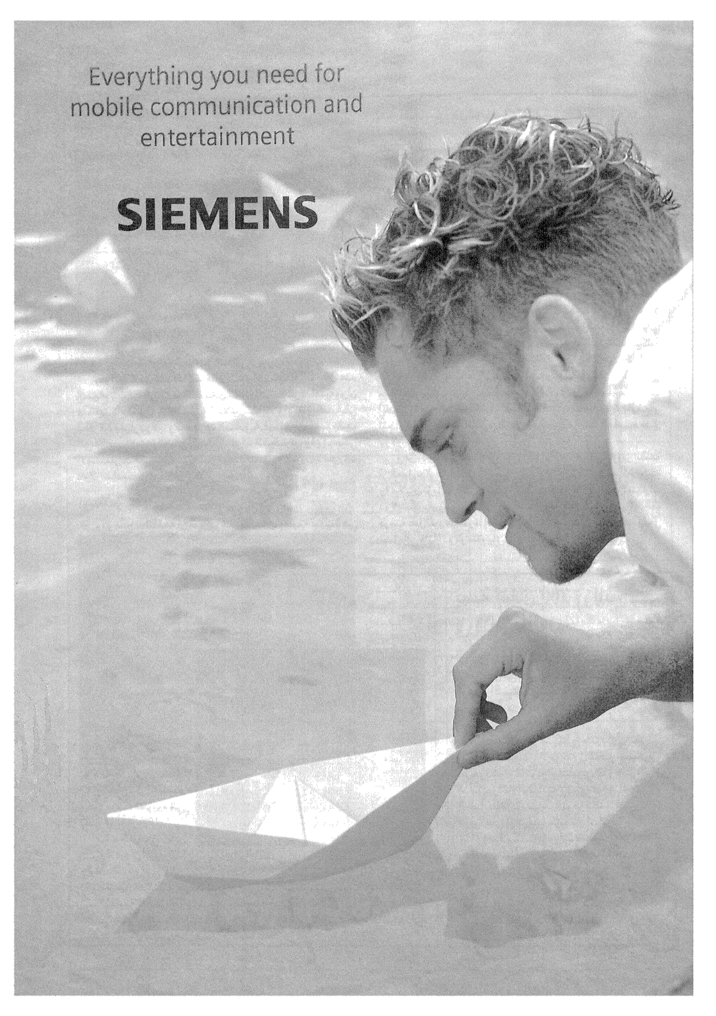
تتولاه شركة تابعة لمجموعة ميقاتي: منتجع سياحي في اليمن

وقّع وزير السياحة اليمني **نبيل الفقيه** مذكرة تفاهم مبدئية مع مجموعة (MI) الاستثمارية الدولية لإقامة منتجع سياحي متكامل في جزيرة "أنتوفاش" في البحر الأحمر الداخلة ضمن مجموعة جزر اللحية، ويشتمل المشروع على إنشاء مطار وميناء.

ويعتبر الوزير **الفقيه** أن هذا الاستثمار النوعي يشكّل نقطة تحول في مسار التنمية السياحية، إذ يؤدي إلى تنويع أشكال المنتجع السياحي اليمني والاستغلال الأمثل والمنظم والمتدرج لكافة الإمكانات السياحية القابلة للاستثمار.

ويوضح **رشيد الكاف**، ممثل مجموعة (MI) الاستثمارية الدولية، المملوكة لرجل الأعمال اللبناني **نجيب ميقاتي**، أن الشركة ستقوم خلال 9 اشهر بالمسوحات والدراسات اللازمتين للمشاريع الاستثمارية في الجزيرة والتي يتوقع أن تبلغ تكاليفها ملايين الدولارات، مشيراً إلى أن مجموعة (MI) الاستثمارية الدولية تدخل مجالاً استثمارياً جديداً في اليمن حيث سبق لها الاستثمار في مجال الاتصالات وتستثمر الآن في مجال السياحة. ويوضح أن مشروع منتجع جزيرة "أنتوفاش" سينفّذ على مراحل.

ويقول أمين عام المجلس المحلي لمحافظة الحديدة عضو لجنة الاستثمارات **حسن الهيج** أن جزيرة "أنتوفاش" في البحر الاحمر تتمتع بمقومات جذب سياحي كبيرة تتنوع بين شعب مرجانية وشواطئ رملية ناعمة ومواقع غوص وتنوع بيئي وحيوي فريد ما يجعلها في مصاف الجزر الاولى الصالحة للاستثمار السياحي، مشيراً إلى أن الاتفاقية النهائية للاستثمار في الجزيرة ستوقّع إثر انجاز المخططات النهائية بعد تسعة أشهر.



Everything you need for
mobile communication and
entertainment
SIEMENS

وزير السياحة السوري د. سعد الله آغا القلعة: بيئة جديدة للاستثمار السياحي



الوزير د. سعد الله آغا القلعة

نوّه وزير السياحة السوري **د. سعد الله آغا القلعة** بالانتعاش الملحوظ الذي يشهده القطاع السياحي سواء على صعيد عدد السياح او الايرادات او الاستثمارات السياحية، فسورية ترسّخ حالياً صورة جديدة لبيئة الاستثمار السياحي من خلال التحضير المسبق لمواقع المشاريع وتجاوز الروتين الإداري.

يقول **د. سعد الله آغا القلعة** أن نسبة الزيادة السنوية في عدد السياح وصلت إلى 15 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية. وأن عدد السياح بلغ العام الماضي 3,4 ملايين سائح، والإنفاق السياحي نحو 2,2 مليار دولار، وعدد نزلاء الفنادق 1,4 مليون نزيل. ويشير الى ان عدد الاسرّة الفندقية يبلغ نحو 43 ألف سرير، وأن إجمالي الاستثمارات السياحية حتى نهاية العام الماضي تجاوزت 3 مليارات دولار ساهمت في توفير 80 ألف فرصة عمل.

الاستثمار السياحي

ويوضح **د. القلعة** أن سورية تعتمد حالياً صيغة جديدة هي صيغة مرنة ملتقيات سوق الاستثمار السياحي، وأن هذه الصيغة تتيح الاستثمار وفق أسلوب الـ BOT، لمدة تصل إلى 45 عاماً، كما تسمح بالتنازل عن المشروع إلى مستثمر آخر بعد إنجازه بالكامل، وتتيح أيضاً تطبيق صيغة الإيجار لمدة 99 عاماً في مناطق التنمية السياحية.

ويقول أنه تمّ خلال ملتقى سوق الاستثمار السياحي الثاني العام 2006 حجز 31 موقعاً من أصل 48، تنافست عليها 111 شركة، وبحجم استثمارات بلغ نحو 850 مليون دولار.

ويوضح أنه من أبرز الشركات المتنافسة: مجموعة الحكير، مجموعة بن لادن، الشركة الأولى للتطوير العقاري، شركة الديار القطرية، شركة الستاميد البريطانية، مجموعة صفوان عرفة الإماراتية، ايست ميد انترارس البريطانية، الفطيم الإماراتية والخرافي الكويتية.

ويوضح أن سورية خفّضت سقف الشريحة الضريبية من 67 إلى 30 في المئة، وإلى 20 في المئة للشركات المساهمة، إضافة إلى الإعفاء من رسم الطابع. ويقول إن العمل جارٍ حالياً لوضع هيكلية للتوزيع الجغرافي للمشاريع السياحية، فبعد أن كان بين 50 و60 في المئة من المشاريع تتمركز في دمشق وريفها، ونحو 18 في المئة في منطقة الساحل، و11 في المئة في حلب، فإن هذه النسب تغيّرت منذ الملتقى الأول، وباتت تشمل كافة المحافظات السورية، ويتوقع أن تتجاوز قيمة الاستثمارات في المشاريع السياحية هذا العام 1,2 مليار دولار.

وعن الأهداف السياحية حتى العام 2010، يقول الوزير **القلعة** أن العمل جارٍ لزيادة عدد السياح إلى أكثر من 7 ملايين سائح مبيت، و3 ملايين نزيل فندقي، ولبلوغ عائدات سياحية بحدود 5 مليارات دولار سنوياً، ولتوفير نحو 150 ألف فرصة عمل مباشرة و300 ألف فرصة عمل غير مباشرة، إضافة إلى استثمارات في القطاع السياحي تصل إلى مليار دولار سنوياً.

فندق رافلز لو منترو بالاس يحتفل بعامه الـ 100

فندق رافلز لو منترو بالاس

احتفل فندق رافلز لو منترو بالاس بمرور 100 عام على تأسيسه. وكان الفندق الذي صممه **الكسندر إمري** ونفذه مصمم الريفيرا السويسرية **يوجين يوست** بدأ نشاطه خلال الثورة الفرنسية كمطعم محلي، ثمّ تمّ تطويره إلى فندق في العام 1906.

يقع الفندق الذي يمزج ما بين العراقة والخدمات الراقية التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة، على ضفاف بحيرة جنيف. وتبلغ طاقاته الاستيعابية 235 غرفة وجناحاً، ويضمّ مجموعة من المطاعم المتنوّعة، إضافة إلى مجمّع "أمريتا" للعناية الصحية الذي تمّ اختياره من قبل منظمة "أفضل فنادق العالم" كأفضل منتجع مائي.

نسبة إشغال 100 في المئة في فنادق المغرب

توقّفت غالبية الفنادق المصنّفة في المغرب عن استقبال طلبات الحجوزات الجديدة لشهري يوليو وأغسطس، بسبب امتلاء الغرف الفندقية بكاملها، وعدم قدرتها على استقبال المزيد من السيّاح.

وأعلن مصدر سياحي مغربي رسمي، أنّ الحجوزات بلغت 100 في المئة في فنادق طنجة، على البحر المتوسط، وتراوحت بين 85 و90 في المئة في فنادق مراكش وأغادير ومدن مغربية أخرى، كما ألغيت طلبات سياحية لوفود عدة، بسبب عدم القدرة على استيعاب مزيد من السيّاح.

وتتوقّع مصادر وزارة السياحة المغربية أن يفوق عدد الوافدين إلى المغرب هذا العام 6 ملايين سائح، نصفهم يزور المغرب خلال فصل الصيف. وقد ساهم دخول شركات الطيران منخفضة الأسعار خطة الأجواء المفتوحة، في زيادة أعداد السيّاح الأجانب، خصوصاً الأوروبيون منهم.

"روتانا": فندقان جديدان في الخرطوم والكويت



فندق وسويتس المنشر روتانا في الكويت

أعلنت فنادق "روتانا" عن إطلاق فندقها الثاني في الخرطوم، الذي سيعرف باسم "فندق المطار روتانا"، ومن المتوقّع افتتاحه في الربع الثالث من العام الجاري.

ويبعد الفندق الجديد 3 كلم عن المطار و15 دقيقة عن مركز المدينة، ويقع إلى جانب مركز "أفرا" للتسوّق، ويضمّ 250 غرفة وجناحاً، مطعماً ومقهى، قاعة فخمة تضمّ جميع التسهيلات العصرية، بالإضافة إلى مركز للأعمال وناد صحي وملعبين لكرة المضرب.

وللمناسبة يقول الرئيس التنفيذي لفنادق روتانا **سليم الزير**: "عاماً بعد عام، توسّع فنادق روتانا أجنحتها وتثبت وجودها في الشرق الأوسط، كما تفرض تصدّرها في المنطقة العربية". وأعرب عن فخره بتولّي "روتانا" إدارة هذا الفندق الفريد، وأكد "أنّ هذا الفندق سوف يضفي نوعاً جديداً من الفندقة في السودان".

وفي الإطار عينه تستعد المجموعة لافتتاح أول فندق لها في الكويت هو "فندق وسويتس المنشر روتانا" المقرر افتتاحه في نوفمبر من العام الجاري.

"ماريوت": خطة للتوسّع في المنطقة

في إطار توسّعاتها في منطقة الشرق الأوسط تخطط "ماريوت العالمية" لزيادة عدد غرفها الفندقية بنسبة 250 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة مع التركيز على علامتها الفاخرة؛ كما أنها تتطلع إلى إبرام شراكات مع الحكومات والمستثمرين المحليين للاستفادة من الازدهار الذي تشهده السياحة في معظم دول المنطقة.

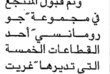
ويعزو رئيس مجموعة ماريوت العالمية والعضو المنتدب **إد فولر** سبب هذا التخطيط إلى تعزيز تواجد "ماريوت" في الأسواق الحالية والسعي لإيجاد فرص في مقاصد إقليمية جديدة.

ويعتبر **فولر** "أنّ الفرص المتوفّرة في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لا مثيل لها لما يشهده قطاعا السياحة والأعمال من نمو".

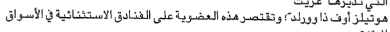
ويضيف قائلاً: "نعمل في المنطقة منذ ما يزيد على 25 عاماً وهي من أكثر الفترات نشاطاً بالنسبة إلينا. ونسعى للاستمرار في لعب دورنا في قطاع الفنادق بافتتاح فنادق جديدة وتقديم خدمات وتكنولوجيا فيها تعتبر الأحدث في هذا المجال".

فندق ومنتجع خت رأس الخيمة عضو في "غريت هوتيلز أوف ذا وورلد"

أعلن فندق ومنتجع خت في رأس الخيمة أنه تمّ قبوله مؤخراً في إحدى مجموعات اتحاد تسويق الفنادق العالميّة الفاخرة "غريت هوتيلز أوف ذا وورلد" ومركزها الرئيسي في المملكة المتحدة.



وتمّ قبول المنتجع في مجموعة "جو رومانسي" أحد القطاعات الخمسة التي تديرها "غريت هوتيلز أوف ذا وورلد"؛ وتقتصر هذه العضوية على الفنادق الاستثنائية في الأسواق المميّزة.



وقد افتتح فندق ومنتجع خت في مطلع يونيو الماضي، وهو يتألف من 150 غرفة ومطعماً عالمياً، بالإضافة إلى مطعم للأطعمة الصحيّة وبار للفواكه.

وسوف يتمّ إنشاء عدد من الفيلات في التكوينات الصخرية حول الفندق، وسيكون المنتجع الأوّل من نوعه الذي يقدّم علاجات الأحجار الكريمة، إضافة إلى علاج أعشاب البحر. وتشمل المرافق الترفيهية أيضاً حمام سباحة خارجي وحمامي سباحة كهرومائية و12 غرفة للعلاج المائي والعلاج الجاف.

تجدر الإشارة إلى أنّ المنتجع هو الوحيد في المنطقة الذي تتوفّر فيه عيون حارة طبيعية تقع داخل المبنى، وتتمتّع بقيم علاجية للأمراض الجلدية وأمراض الروماتيزم.



محمد علي العبار، (إلى اليسار) ولاري ويب، أثناء التوقيع على اتفاقية استحواذ شركة جون لينج هومز

إعمار العقارية: توسّع ومشاريع في سورية وباكستان واميركا

دبي – الاقتصاد والأعمال

تواصل شركة إعمار العقارية توسّعها الإقليمي والدولي، وأحدث نشاطها تملّك شركة جون لينج هومز الأميركية بكلفة مليار دولار، وإطلاقها مشروعاً ضخماً في سورية هو "البوابة الثامنة"، وإعلانها عن ثلاثة مشاريع في باكستان بكلفة 2,4 مليار دولار.

أعلنت "إعمار" عن صفقة استحوذت بموجبها على شركة جون لينج هومز "JOHN LAING HOMES"، ثاني أكبر شركة ذات ملكية خاصة تنشط في قطاع تطوير المشاريع السكنية في الولايات المتحدة الأميركية. وبلغت قيمة الصفقة 3,85 مليارات درهم (مليار دولار).

وقال رئيس مجلس إدارة إعمار **محمد علي العبّار** "تشكل هذه الاتفاقية بوابة لدخول "إعمار" إلى أسواق الولايات المتحدة الأميركية، واستحواذنا على شركة جون لينج هومز يعتبر جزءاً أساسياً من استراتيجيتنا الهادفة إلى توسيع حضور "إعمار" في الأسواق العالمية".

بدوره، قال الرئيس التنفيذي لشركة جون لينج هومز **لاري ويب** "نتطلع إلى الفرصة المتاحة لنا لنكون جزءاً من رؤية "إعمار" الهادفة إلى تطوير مشاريع عقارية في الأسواق العالميّة. وستضيف هذه الصفقة الكثير للطرفين من خلال إثراء مواردنا المالية والبشرية بما سيمكّننا من توسيع أعمالنا خارج أسواقنا التقليدية في كاليفورنيا وكولورادو".

وستعمل "جون لينج هومز"، وفقاً لهذه الاتفاقية، كشركة تابعة لـ"إعمار" وسيبقى مقرها الرئيسي في "نيوبورت بيتش" كاليفورنيا. وسيواصل **لاري ويب**، إضافة إلى فريق عمل من كبار المدراء، الإشراف على الشركة وإدارتها.

وتعمل "إعمار العقارية"، التي تربطها اتفاقية دولية مع مجموعة "جورجيو أرماني"، أيضاً على تطوير سلسلة من منتجعات ومجمعات للشقق الفندقية العالمية الفاخرة حول العالم، وستبني أولى الفنادق في ميلان ودبي، ثم في لندن ونيويورك وطوكيو، ونخبة من المدن العالمية.

الاستثمار في سورية

وفي سورية، وضعت "إعمار العقارية" حجر الأساس لمشروع "البوابة الثامنة" الذي تطوّره الشركة في دمشق بكلفة 26 مليار ليرة سورية (500 مليون دولار). وجرى حفل وضع حجر الأساس بحضور نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية **عبد الله الدردري**، وعضو مجلس إدارة "إعمار العقارية" **ماجد سيف الغرير**، ورئيس مجلس إدارة مجموعة الاستثمار لما وراء البحار (أي.جي.أو) **موفق أحمد القداح**، والمدير العام لشركة إعمار سورية **ابراهيم الهاشمي**.

واعتبر **الدردري** أن المبادرة المتمثّلة بمشروع "البوابة الثامنة" من شأنها أن تفتح فصلاً جديداً في تاريخ دمشق، وقال "هذا المشروع المميز يُسهم في إرساء معايير جديدة للمشاريع المستقبلية في سورية".

من جهته، أكّد **الغرير** أن "إعمار" ستوظّف جميع طاقاتها وإمكانياتها المحليّة والعالمية للإنطلاق بقوة في سلسلة مشاريع تعتزم إقامتها في سورية، ذلك لأن سورية تمثّل خياراً استراتيجياً لمشاريع الشركة العقارية.

وتنفّذ "إعمار العقارية" المشروع بالشراكة مع "مجموعة الاستثمار لما وراء البحار" العاملة في مجال الاستثمارات والعقارات. ويمثّل مشروع "البوابة الثامنة" أولى خطوات "إعمار" في سورية ويرتكز على إنشاء مجمّع سكني وتجاري في منطقة يعفور بالقرب من مدينة دمشق. ويتألف المشروع من ثلاثة أقسام رئيسية: "المركز التجاري" و"الواجهة المائية" و"المنطقة السكنية"، ويضم شققاً وفللاً وميداناً عاماً، وبرجاً تجارياً وساحة رئيسية ومركزاً للتسوق مستوحى من سوق دمشق القديم، وعدداً من المحلات التجارية والمطاعم. وسيوفر المشروع في المرحلة الأولى أكثر من 200 شقة فندقية مجهّزة بتقنيات حديثة.

ويستوحي "البوابة الثامنة" تصاميمه المعمارية من طراز مدينة دمشق الأثرية المستمد من فن العمارة الإسلامية التقليدي. ويتميّز المشروع بوجود بوابة مرتفعة تعكس طابع دمشق التاريخي.

من جهة ثانية، وقّعت "إعمار" مذكرة تفاهم مشترك مع "المؤسسة العامة للإسكان" السورية لتأسيس شركة جديدة تهدف إلى الإسهام في مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية.

ووقّع المذكّرة رئيس مجلس إدارة "إعمار" **محمد علي العبّار** والمدير العام



أثناء حفل تدشين مشروع "البوابة الثامنة" في دمشق، من اليسار: وزير السياحة السوري سعدالدين آغا القلعة؛ عبدالله الدردري؛ ماجد سيف الغرير؛ وموفق أحمد القداح

أثناء التوقيع على مذكرة التفاهم مع المؤسسة العامة للإسكان في سوريا

ورئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة للإسكان في سورية **عمر غلاونجي**، بحضور رئيس مجلس الوزراء **محمد ناجي العطري** ونائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الإقتصادية **عبدالله الدردري**.

وستعمل الشركة الجديدة على توفير عشرات الآلاف من الوحدات السكنية لذوي الدخل المحدود والمتوسط في مختلف المناطق السورية، كما ستعمل في مرحلة لاحقة على تنفيذ مشاريع تنموية اقتصادية واجتماعية.

وشدد **العبار** على أهمية المبادرة الجديدة التي تأتي في وقت أعلنت فيه الشركة عن مشاريع عقارية بملايين الدولارات في سورية. معتبراً "أن الاتفاقية ستتيح فرصة مهمة أمام الشركة لخدمة شريحة أوسع من المجتمع السوري من خلال توفير حلول سكنية بأسعار معقولة وخدمات إضافية على صعيد البنية التحتية".

واعتبر **غلاونجي** أن أهمية المبادرة تكمن في وضع نموذج عربي للتعاون المشترك بغض النظر عن المصلحة التجارية.

وسيعمل الطرفان على تطبيق الاتفاقية في غضون 6 أشهر من التوقيع عليها. وسيتم إقرار القوانين الناظمة للشركة المؤسسة حديثاً والمساهمة المالية لكل من "إعمار العقارية" و"المؤسسة العامة للاسكان"، على أن يصار الى إعلان نسبة التمثيل في مجلس إدارة الشركة بعد إقرار حجم المساهمة المالية للطرفين.

وكان رئيس مجلس الوزراء السوري أعطى توجيهاته للمؤسسة العامة للاسكان بضرورة الحصول على تمويل لبناء 60 ألف وحدة سكنية جديدة في البلاد.

3 مشاريع في باكستان

وفي باكستان أطلقت "إعمار" ثلاثة مشاريع عقارية بقيمة 8,8 مليارات درهم (2,4 مليار دولار).

وتحتضن إسلام أباد المشروعين الأول والثاني اللذين سمّيا "هايلاندز" و"كانيون فيوز" على مساحة إجمالية قدرها 1500 فدان، وهما يتألفان من 9000 وحدة سكنية فاخرة.

ويقع المشروعان في القطاعين الأول والثاني التابعين لهيئة الإسكان العسكري في إسلام أباد. وسيشتملان على 50 ضاحية سكنية تتمتع كل منها بهويتها المعمارية الخاصة.

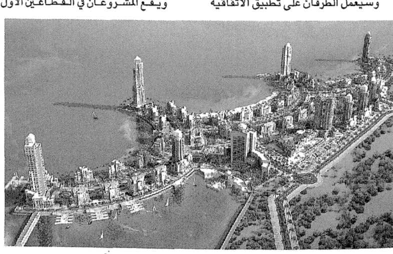
أما المشروع الثالث المسمى "كريسنت بيه"، فهو يمتد على مساحة 75 فداناً في مدينة كراتشي. وسيوفّر مجموعة من الأبراج التجارية والسكنية الشاهقة ومتوسطة الارتفاع التي تضم نحو 4000 شقة متنوعة، كما سيتضمن المشروع أيضاً مركزاً للتسوق وفندقاً من فئة خمس نجوم.

أما في دبي فقد أطلقت "إعمار" ثالث أبراجها في مجمع "مارينا بروميناد" في "مرسى دبي" تحت اسم برج "اتيسا". وتحالفت الشركة مع "أملاك للتمويل" التابعة لها، بهدف توفير حلول مالية خاصة بالأشخاص الراغبين بشراء وحدات سكنية في البرج الجديد.

وتتيح القروض الجديدة إمكانية التقسيط على مدى 20 عاماً على أن تبلغ الدفعة الأولى 4 في المئة من قيمة الشقة، إضافة إلى امكانية تأجيل سداد الأقساط لحين استلام الوحدة السكنية.

وتجري حالياً الأعمال الإنشائية في برج "اتيسا" المتوقّع إنجازه بحلول شهر يناير من العام 2008. أما مجمّع "مارينا بروميناد" فهو يتألف من ستة أبراج سكنية تطّل على مرسى دبي لليخوت.

من جهة ثانية، وفي إطار استراتيجيتها الهادفة إلى التوسع نحو قطاعات وأسواق مختلفة، أطلقت "إعمار" شركة جديدة بإسم "نوران للشقق الفندقية". وستفتتح الشركة الجديدة أولى وحداتها السكنية في ثلاثة من المشاريع التي تقوم "إعمار" بتطويرها، حيث ستطلق الشركة "نوران المجرة" في مشروع مرسى دبي ومجمع "نوران الألكا ريزيدينسز" في مشروع الروضة إضافة إلى مجمع "ذا ريزيدنسيز" في مشروع برج دبي. ■

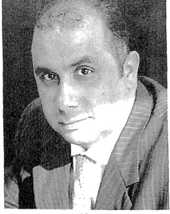


مشروع Crecent Bay في باكستان

رئيس "ديار العقارية": لا نعتمد البيع المسبق لتمويل مشاريعنا

دبي – الاقتصاد والأعمال

أربع سنوات مرّت على تأسيس شركة ديار العقارية، تمكنّت خلالها من حجز مكان مميّز لها على خريطة الاستثمار العقاري. وتوفّر "ديار" سلّة خدمات متنوّعة من التطوير والإدارة والتأجير والوساطة، وهي بدأت بتوسيع رقعة استثماراتها إلى الخارج لتشمل، إضافة إلى لبنان حيث تطوّر الشركة مشاريع نوعيّة، السودان وتركيا والسعودية وقطر. الرئيس التنفيذي لشركة ديار زاك شاهين تحدّث عن استراتيجية عمل الشركة وتطلّعاتها.



زاك شاهين

بلغت الأرباح الصافية التي حققتّها شركة ديار العقارية العام الماضي 140 مليون درهم (38,8 مليون دولار)، بزيادة 92 في المئة عن الأرباح المحققة في العام 2004. وبحسب الرئيس التنفيذي للشركة زاك شاهين، فإنّ نسبة كبيرة من الأرباح جاءت من عمليات التطوير لأنّ الشركة قامت بتسليم معظم المشاريع التي تعمل على تنفيذها منذ عامين، إضافة إلى الأرباح المتأتية من عمليات الإدارة والخدمات. وتأسست "ديار" في العام 2002 برأس مال 500 مليون درهم (138,8 مليون دولار)، ما لبث أن رفعته إلى 2,1 مليار درهم (583 مليون دولار).

وتقوم "ديار" بتطوير المشاريع بغرض التملّك الحر والإيجار؛ وتشمل حقيبتها: "تشرشل تاورز"، برج "سيتاديل" في الخليج التجاري في دبي، أبراج "السيف 1 و2 و3" وهي أبراج سكنيّة وتجارية تقع في "دبي مارينا"، كما لديها "دانا تاور" في الشارقة.

وتوفّر "ديار" مجموعة من الخدمات تشمل التطوير العقاري والإدارة والتأجير والوساطة، إضافة إلى إدارة الوحدات السكنيّة والمكاتب التجارية، وهي تدير أكثر من 16 ألف وحدة سكنيّة وتجارية موزّعة على 700 مبنى في الإمارات السبع.

ويشير إلى أنّ اتجاه الشركة للتوسّع نحو الإمارات "الجديدة نسبياً على خريطة الاستثمار"، لا يعني أنّ دبي وصلت إلى "مرحلة التشبّع". وهو يرى أنّ المشاريع السكنيّة التي تشهدها دبي حالياً والتي سوف تضخّ في السوق نحو 250 ألف وحدة سكنيّة في غضون 3 سنوات، "ليس برقم كبير إذا ما قارنّاه بتدفّق السكّان والخدمات والمشاريع الاستثمارية إليها".

كما يرى أنّ دبي ليست "مدينة النخبة" فقط، لذا تعتزم الشركة تطوير مشروع يؤمّن نحو 4 آلاف وحدة سكنيّة للفئات متوسطة الدخل في الإمارة، وتبلغ كلفة المشروع 3 مليارات درهم.

التوسّع خارج الإمارات

أما خارج الإمارات، فتطوّر "ديار" مشاريع عدة في لبنان من بينها: مشروع "سوليدير صيفي فيليج 2" في الوسط التجاري لمدينة بيروت، وهو يتألف من 4 مجمعات ذات طابع معماري قديم؛ ومشروع "Twin Towers" السكني على الواجهة البحرية، كما لديها مشروع "نسيم بعبدات" في جبل لبنان وهو يتألف من 16 فيللا فاخرة.

مشاريع جديدة في لبنان والسودان وقريباً في تركيا

ويلفت شاهين إلى أنّ الشركة بدأت بتوسيع رقعة استثماراتها جغرافياً، وهي بصدد تطوير مشروع في السودان، كما تستعد لمشاريع في تركيا، حيث "أنشأت مكتباً لها، وباتت في المرحلة النهائية لتملّك أرض هناك". وإلى ذلك، "تتفاوض الشركة مع شركاء استراتيجيين في كلٍّ من السعودية وقطر للدخول في مشاريع مشتركة؛ كما تتطلّع إلى الأسواق الناشئة في أوروبا الشرقيّة التي ترى فيها فرصاً واعدة".

نتميّز بـ "التمويل"

لا تلجأ "ديار" إلى طريقة عمليات البيع المسبق لتمويل مشاريعها، والتي يعتبرها شاهين أنها "لا تتمتّع بالمصداقيّة ولا تترك خياراً آخر للمستثمر، فإذا لم يستطع بيع المشروع بكامله سوف يضطر إلى تأخير أعمال البناء، وبالتالي تأخير موعد التسليم أو إلى تخفيض الأسعار، الأمر الذي من شأنه أن يؤثر على الجودة والنوعية. لذلك لا تعتبر هذه الطريقة استثماراً مجدياً على المدى الطويل ونحن لا نؤمن بها".

ويلفت شاهين إلى أنّ "ديار" تتمتّع بقوة ماليّة مدعومة من بنك دبي الإسلامي، وأنّ تمويل المشاريع قيد التنفيذ يتم من خلال القروض المصرفية، لذا "نحن لا نلجأ إلى السرعة في البيع بهدف ضخّ الأموال في التطوير". ويشير إلى أنّ مساهمة الشركة في تمويل المشاريع التي تنفذّها "تتراوح بين 40 أو 50 في المئة".

ويرى شاهين أنّ اللجوء إلى عمليات البيع المسبق بهدف جني الأرباح السريعة سمح بدخول المضاربين إلى السوق العقارية. ولتلافي عملية المضاربة، عمدت "ديار" إلى توزيع النسبة التي تبيعها مناصفة بين من يشتري العقار بهدف استثماره وبين المستثمر النهائي. وهي تميل، كما يقول شاهين، إلى رفع نسبة المستثمر النهائي إلى 70 في المئة.

بحسب شاهين يتوزّع الإقبال على السوق العقارية في الإمارات بنسبة 60 في المئة من شبه القارة الهندية و40 في المئة من أوروبا الغربية وروسيا ودول المشرق والدول الخليجية، ويلفت إلى أنّ إيران "تتحوّل بسرعة لتكون سوقاً كبيرة جداً". إلاّ أنّ شاهين يرى أيضاً أن لكل مشروع خصوصيّة معيّنة بالنسبة للأسواق التي يستقطبها. ■

أطلقت أولى مشاريعها في جزيرة النخلة

"زعبيل للاستثمار" منافس جديد في قطاع العقار الإماراتي

دبي - مايا ريدان

دخلت شركة زعبيل للاستثمار حديثاً إلى السوق العقارية في دبي، وأطلقت أولى مشاريعها على جزيرة النخلة بكلفة 583 مليون دولار، وتملك الشركة الجديدة ستراتيجية توسّع تطمح من خلالها إلى منافسة كبريات الشركات العقارية في المنطقة. رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشركة زعبيل للاستثمار محمد الهاشمي تحدّث عن توجّهات الشركة الجديدة وخططها المستقبليّة.


محمد الهاشمي

"ترجمة الأقوال إلى أفعال" هي الستراتيجية التي استندت إليها شركة زعبيل للاستثمار في انطلاقتها الأولى في سوق العقار. والتزاماً بهذه الستراتيجية لم تروّج الشركة لنفسها قبل إطلاق أولى مشاريعها العقارية وهو "تيارا رزيدانس" و"منتجع أنانتارا." ويعزو **محمد الهاشمي** سبب اعتماد هذا الشعار الى "أنّ القطاع العقاري في الإمارات يشهد كلاماً كثيراً فيما المطلوب أفعال"، مشيراً إلى ظاهرة "تدفّق الشركات العقارية حديثة التأسيس بشكل لم تشهده السوق من قبل".

وأطلقت "زعبيل للاستثمار" حديثاً كشركة خاصة متعددة النشاطات تشمل مهامها إدارة وتطوير العقارات وإدارة الممتلكات والأموال الخاصة في دول الخليج وخارجها. ويوضح **الهاشمي** أن الشركة مملوكة بالكامل لمواطنين إماراتيين، وأن غالبية مشاريعها ستتركّز في المرحلة الأولى في دولة الإمارات، على أن تتوسّع لاحقاً إلى بقيّة دول الخليج، مشيراً إلى أن لدى الشركة مشاريع عدة قيد الدراسة. ويلفت إلى أن توسّع الشركة خارج الإمارات لن يقتصر على المشاريع العقارية وإنما سيشمل استثمارات في قطاعات أخرى.

"تيارا رزيدانس" و"منتجع أنانتارا"

أطلقت "زعبيل للاستثمار" باكورة مشاريعها العقارية "تيارا رزيدانس" و"منتجع أنانتارا" بكلفة 2,1 مليار درهم (583 مليون دولار). ويقع المشروع المنتظر إنجازه في ديسمبر 2007 على جزيرة النخلة – جميرا. ويتألف "تيارا رزيدانس" من سبعة مبانٍ تضم نحو 644 وحدة سكنيّة. أما "منتجع أنانتارا" فهو علامة تجارية آسيوية تابعة لمجموعة ماينور غروب ويتألف من فندق يضم 244 غرفة بالإضافة الى 132 شقة مؤثثة.

وبحسب **الهاشمي**، فإنّ أبرز ما يتميّز به المشروع هو الطابع الآسيوي سواء من حيث التصميم أو الإدارة. ووقّعت "زعبيل للاستثمار" عقداً مع شركة أنانتارا ريزورت أند سبا" التايلاندية لإدارة المشروع، وهو يتميّز أيضاً بأنه الأوّل على جزيرة النخلة الذي يتمتّع بنظام أمنّي خاص به.

وتتوجّه الشركة من خلال مشروعها الجديد ليس إلى الإماراتيين فقط، بل تسعى أيضاً إلى استقطاب مستثمرين من الخارج كي يقصدوا دبي ويسكنوا فيها. ويتوقّع **الهاشمي** أن يستقطب المشروع مستثمرين من أسواق عدة، خصوصاً أسواق شرق آسيا. ويوضح أن الشركة تتوجّه بشكل خاص إلى "المستثمرين الذين يقصدون البلد بهدف التملّك، وليس الأفراد الذين يقدمون على الشراء اليوم بهدف البيع غداً". ويقول إن "زعبيل للاستثمار" تسعى بذلك "إلى تجنّب عمليات المضاربة التي تحصل في بعض المشاريع". ويضيف أن الشركة، إضافة إلى خبرتها في التمييز بين المستثمر والمضارب، وقّعت عقداً مع شركة أستيكو لإدارة مبيعات المشروع، وهي تتمتّع بخبرة في السوق الإماراتية تتجاوز الـ 20 عاماً. وفي الوقت نفسه، يشير **الهاشمي** إلى أن المضاربين لا يعتبرون حالياً مشكلة فعليّة في دبي "لأن غالبيتهم خرجوا من السوق، وربما اتجهوا إلى سوق الأسهم أو أسواق أخرى".

ويشدّد **الهاشمي** على أهمية تسليم المشاريع العقارية في موعدها المحدّد من دون تأخير، وهو ما يعتبره "أولوية بالنسبة لـ"زعبيل للاستثمار" التي أعلنت التزامها تسليم المشروع في نهاية العام 2007".

ويقول **الهاشمي** أن مشروع "تيارا رزيدانس" و"منتجع أنانتارا" يستهدف "النخبة" من ذوي الدخل المرتفع، ويفرض ذلك موقع المشروع في جزيرة النخلة التي تستقطب هذا النوع من المشاريع؛ إلا أنه يقول: "لكننا لسنا مقيّدين فقط بتطوير هذا النوع من الاستثمارات، فقد تكون لدينا مستقبلاً مشاريع لفئات أقلّ دخلاً".

وعن التمويل، يوضح **الهاشمي** أنّ الشركة تملك الإمكانيات لتمويل المشروع بالكامل، وإذا ما احتاجت إلى أموال إضافية فلديها خيارات عدة تدرسها. أما على مستوى المستثمر النهائي، فشركة أملاك التي يشغل **الهاشمي** منصب الرئيس التنفيذي فيها، توفّر تمويلاً بنسبة 90 في المئة لمالكي المنازل على مدى 25 عاماً كحد أقصى. ■


مشروع تيارا رزيدانس

"جلوبل" تتوقع نمواً قياسياً للقطاع العقاري في عُمان

توقّع تقرير لـ "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) أن تشهد سوق العقار في سلطنة عُمان نمواً قوياً على المديين المتوسط والطويل. وأشار إلى أنّ القطاع سجّل خلال العام الماضي نمواً ملحوظاً حيث تركّز معظم النشاط العقاري في العاصمة مسقط.

واستند التقرير في توقّعاته إلى نمو الاقتصاد العُماني وإلى السيولة المرتفعة والدعم الذي يلقاه القطاع الخاص من الحكومة، إضافة إلى النمو السكاني وتدفّق الأيدي العاملة الأجنبية وأسعار الفائدة وخيارات التمويل المتاحة، بالإضافة إلى قانون السماح بتملّك الأجانب.

واستحوذ القطاع السكني على النصيب الأكبر من النمو، وشهد ارتفاعاً كبيراً في الأسعار خلال العام 2005 خصوصاً في الأراضي المجاورة للمشاريع الضخمة. وفي هذا الإطار ارتفعت أسعار الأراضي في منطقة العذيبة المجاورة لمشروع "الموج" والمواجهة للبحر من 100 ريال عُماني للمتر المربّع إلى أكثر من 220 ريالاً في أقلّ من عام. ويعزى الارتفاع في الأسعار بشكل رئيسي إلى الشراء بغرض المضاربة من قبل المستثمرين الخليجيين.

أما القطاع الصناعي فشهد تحوّلاً جذرياً حيث تبلغ قيمة المشاريع قيد الإعداد حالياً نحو 12 مليار دولار؛ وقد تمّ الإعلان عن 5 مشاريع رئيسية جديدة.

وفي القطاع الفندقي، أشار التقرير إلى أنّ هناك حاجة إلى نحو ألف غرفة فندقية خلال السنوات الثلاث المقبلة لتلبية الطلب المتزايد خصوصاً من قبل السيّاح الأوروبيين.

"الموج" في مسقط: 100 مليون دولار لمبيعات الطرح الأول



أعلن مشروع الموج– مسقط أن نتائج الطرح الأول لمبيعات الوحدات السكنية تعدت قيمتها الـ 100 مليون دولار. وهو تضمّن 221 وحدة سكنيّة، بيع نصفها لمواطنين عُمانيين، والنصف الآخر لأجانب مقيمين في عُمان. وشهدت عمليات البيع إقبالاً من نحو 24 جنسية شملت بريطانيا والهند والإمارات والبحرين والكويت ودولاً أخرى.

وتضمّن الطرح الأول بيع فلل مطلّة على البحيرات وفلل مطلّة على الحدائق ومنازل مدمجة. وستكون الوحدات في الطرح الأول جاهزة في مطلع العام 2008، بالتزامن مع الانتهاء من إنشاء ملعب للغولف. وتنوي الشركة طرح وحدات للتملّك بشكل مستمر يواكب مراحل البناء في المشروع.

"كيان" تطوّر أول مشاريعها في السعودية بتكلفة مليار ريال



أحمد محمد الحاطي (إلى اليسار) والرئيس التنفيذي لشركة أرباح بدر الزهراني

أعلنت شركة كيان للاستثمار والتطوير العقاري عن أوّل مشاريعها في المملكة العربية السعودية، وهو مشروع تبلغ تكلفته مليار ريال، ويقام على مساحة 32 ألف متر مربّع على الساحل الشمالي لمدينة جدّه، ويتضمن بناء شقق سكنية فخمة، ومكاتب تقع ضمن مركز تجاري يشمل مرافق تسوّق وترفيه ومطاعم، كما يضم في وسطه أحد أطول ناطحات السحاب في المملكة.

وأبرمت "كيان" تحالفاً مع شركة أرباح لتطوير المشروع. وبحسب رئيس مجلس إدارة "كيان" **أحمد محمد الحاطي** "سيعمل المشروع على إرساء معايير جديدة في قطاع التطوير العقاري في المملكة". وأضاف "تشكل السعودية سوقاً مهمة بالنسبة لشركة كيان.

"تمويل" : ستراتيجية التوسّع والشفافية

أقامت "تمويل" المتخصّصة في مجال توفير خدمات ومنتجات التمويل العقاري، حفلاً خاصاً في برج العرب حضره عدد من الشخصيات العاملة في قطاع المصارف والمؤسسات المالية ومحللون ومدراء صناديق في سوق الإمارات للأوراق المالية، جرى خلاله عرض إنجازات "تمويل" وستراتيجيتها المستقبلية وخططها التوسّعية، بعد نجاح الاكتتاب العام الذي طرحته، حيث أصبحت "تمويل" أول شركة تتحول مباشرة من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة عامة وتُدرج في سوق دبي للأوراق المالية.

ويقول رئيس مجلس إدارة "تمويل" الشيخ **خالد بن زايد بن صقر آل نهيان**: "يتميز هذا اللقاء بوضع أسس جديدة للشركات تهدف الى الكشف عن الأرقام للمحللين والاقتصاديين بشكل مستمر، فنحن ملتزمون بالتعاطي بشفافية مع السوق".



فريق عمل "تمويل"

أما الرئيس التنفيذي لـ "تمويل" **عادل الشيراوي** فيشرح واقع السوق ونشاطات الشركة ويكشف عن العائدات والنسب المتوقّعة للعام 2006. ويقول: "قطاع التمويل العقاري يقود القطاع العقاري وهو المزوّد الرئيسي للسيولة".

10 مليارات دولار قيمة مشاريع "دبي العالمية" في باكستان

أعلنت "دبي العالمية" عن تنفيذ مشاريع في باكستان تصل قيمتها إلى 10 مليارات دولار. جاء ذلك خلال حفل توقيع اتفاقيتين بين دولة الإمارات العربية المتحدة وباكستان بحضور نائب رئيس دولة الإمارات رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي **محمد بن راشد آل مكتوم**، ورئيس الوزراء الباكستاني **شوكت عزيز**.

وتتعلق الإتفاقية الأولى بتطوير البنية التحتية وبناء عقارات تجارية وصناعية، فيما تتناول الاتفاقية الثانية إنشاء مناطق حرة وموانئ حديثة تتم إدارتها من قبل "موانئ دبي العالمية".

وقع الاتفاقيتين الرئيس التنفيذي لمؤسسة الموانئ والجمارك في دبي والمنطقة الحرة في جبل علي ورئيس مجلس إدارة شركة نخيل **سلطان أحمد بن سليّم**، وعن الجانب الباكستاني وزيرا النقل والاستثمارات الخارجية.

وبحسب بن سليّم ستقوم "دبي العالميّة" بتنفيذ استثمارات كبرى في مجالات مختلفة بما في ذلك المشاريع العقارية في المراكز الحضرية الكبرى في باكستان. كما تقوم الشركة من خلال شركة ليتليس، وهي ذراع التطوير العقارية العالمية التابعة لها، بقيادة وتنفيذ الاستثمارات في القطاعات العقارية السكنية حيث تعاني باكستان نقصاً في الوحدات السكنية النوعيّة.

كذلك تقوم "دبي العالميّة" بإعداد الدراسات التفصيلية لإنشاء مشروع واجهة بحرية في مدينة كراتشي. وبحسب **بن سليّم** ستكون الواجهة البحرية عبارة عن مدينة متكاملة هي الأولى من نوعها في شبه القارة الهندية، وستشمل بناء مرافق سكنية ومكاتب تجارية ومراكز تسوق ضخمة بالإضافة إلى تسهيلات ترفيهية تتمتع بمواصفات عالمية.

وستتولى "دبي العالمية"، بالإتفاق مع الحكومة الباكستانية، إدارة وتشغيل ميناء قاسم الذي يُعدّ من أهم وانشط الموانئ في باكستان، وهي ستعمل على تطوير عملياته وتحديث أنظمته ليواكب النمو الاقتصادي والتجاري الذي تشهده باكستان.

"تعمير القابضة" تطلق "بالاس تاورز"

أعلنت شركة تعمير القابضة عن مشروع "بالاس تاورز" في واحة دبي للسيليكون بتكلفة نصف مليار درهم (138,8 ملايين دولار).

ويتألف المشروع من برجين: أحدهما سكني ويبلغ ارتفاعه 22 طابقاً ويضم 424 وحدة سكنيّة. والثاني تجاري ويتألف من 25 طابقاً و150 مكتباً و16 محلاً وكافيتريا، كما يضم المشروع ثلاثة أندية رياضية ومسجداً ومساحات طبيعية.

وبحسب الرئيس التنفيذي لـ"تعمير القابضة" **علي الخضيري**، إن المشروع هو الأوّل للشركة في واحة دبي للسيليكون ومن المقرر أن ينجز في نهاية العام 2008.

الجدير بالذكر أن "تعمير القابضة" هي نتاج شراكة ستراتيجية مناصفة بين كل من مجموعة الراجحي الاستثمارية ومؤسسة تعمير العقارية وتزيد محفظتها الاستثمارية في السوق على 40 مليار درهم (11 مليار دولار).

"برج دبي" بلغ الطابق 50 ... ويرتفع طابقاً كلّ 4 أيام

أعلنت "إعمار"، الشركة العالمية المتخصّصة في التطوير العقاري، عن تحقيق إنجاز جديد ضمن مشروعها لبناء أعلى برج في العالم، هو "برج دبي"، الذي سيكلف 3,673 مليارات درهم إماراتي (ما يقارب مليار دولار)، حيث انتهت من بناء الطابق الرقم 50، بعد أقل من 900 يوم على بدء العمل في أساسات المشروع في يناير 2004، وتسير أعمال الإنشاء حالياً بمعدل طابق واحد كلّ 4 أيام ليكتمل تشييد البرج في العام 2008.

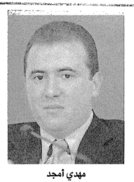
ويعتبر رئيس مجلس إدارة "إعمار" **محمد علي العبّار** هذا الإنجاز لحظة تاريخية، ويقول: "فيما تتسمّر عيون العالم وهي تراقبنا، يحق لـ"إعمار" ودبي أن يفخرا بسير العمل في المشروع وفقاً للجدول الزمني المحدد، فمفهوم "برج دبي" لا يقتصر على مجرد كونه ناطحة سحاب وحسب، بل إنه علامة راسخة تحفر اسم دبي في كافة أنحاء العالم".

وتتولى تشييد المشروع الذي وضعت تصاميمه شركة سكيدمور أوينجز وميريل الأميركية، مجموعة من شركات المقاولات العالمية تتصدرها شركة سامسونغ من كوريا الجنوبية، أما إدارة المشروع وأعمال التشييد فتتولاها شركة تيرنر كونستركشن إنترناشيونال؛ ويعمل في "برج دبي" حالياً أكثر من 3 آلاف عامل.



ويُعدّ "برج دبي" جزءاً من "مشروع برج دبي" المتكامل الذي تبلغ مساحته 500 فدان بكلفة إجمالية تصل إلى 73 مليار درهم إماراتي (20 مليار دولار). ويضم المشروع مرافق متنوّعة بما فيها: أبنية تجارية وسكنية، فنادق، مرافق ترفيهية ومركز تسوّق، بالإضافة إلى عدد من المسطحات الخضراء التي تتخللها بحيرات ومعالم مائية متنوّعة. ومن هذه المشاريع: "جزيرة المدينة القديمة"، "دبي مول"، "مجمّع برج دبي للأعمال"، "برج فيوز"، "ساوث ريدج"، "بوليفارد برج دبي" و"ذي ريزيدنسز" بالإضافة إلى "8 بوليفارد ووك".

"ذا بايناري" برج جديد لـ "أمنيات للعقارات"



مهدي أمجد

أطلقت شركة أمنيات للعقارات، ذراع التطوير العقارية لـ"الماسة القابضة"، ثالث مشاريعها العقارية في منطقة الخليج التجاري في دبي، وهو برج تجاري يطرح صياغة جديدة في قطاع المنشآت المكتبية فيها، وتصل قيمة المشروع إلى 550 مليون درهم ويُتوقع الانتهاء من أعمال تشييده في الربع الأول من العام 2009.

ويعتبر برج "ذا بايناري" الذي يوفّر وحدات مكتبية للتملّك الحر، أول مشروع تطوّره "أمنيات للعقارات" وفق مفهومها المبتكر في قطاع العقارات "أويستر" أو "المحارة" وهو كناية عن نظام الاكتفاء الذاتي للمبنى تشبّهاً بالمحارة التي تبقى داخل الصدفة المغلقة.

وبإطلاق هذا البرج، يصل إجمالي قيمة مشاريع "أمنيات للعقارات" في دبي إلى أكثر من 1,4 مليار درهم، ما يجعلها إحدى أسرع شركات التطوير العقاري نمواً في الإمارات. وأعلن الرئيس والمدير التنفيذي في "أمنيات للعقارات" **مهدي أمجد** أن الشركة تعمل حالياً على مشاريع عقارية في دبي تبلغ قيمتها 3,6 مليارات درهم، وأن هذا المشروع سيرفع قيمة مشاريعها في دبي فقط إلى أكثر من 5 مليارات درهم.

ويتكوّن "ذا بايناري"، من برجين متلاصقين يتألف أحدهما من 21 طابقاً والآخر من 25 طابقاً. وسيضمّ المشروع وكالة للسفريات، خدمات مصرفية، محلاً للطباعة والنسخ، محلاً للأدوات المكتبية والكتب، محلاً للزهور، محلاً للحلويات، صيدلية، ميني ماركت، مخبزاً ومحلاً للتنظيف الجاف وكي الملابس. ويضم الطابق الأرضي روضة أطفال، ومركز تجميل للسيدات، ومركزاً لصيانة وغسل السيارات. كما يضم "ذا بايناري" مركزاً للخدمات الصحية في الطابق الأول تشمل عيادة أسنان وعيادة صحية. وتضمّ "منطقة الاستجمام" أول طابق شاطئي في الشرق الأوسط، حيث سيتم تصميم شاطئ برمال ومياه وأمواج حقيقية على سطح الطابق 21 وردهة مشمسة توفّر وجهة مثالية للموظفين الباحثين عن مكان للاسترخاء أو الراحة، إضافة الى غرفة للقيلولة يستطيع الأفراد النوم فيها لمدة 15 دقيقة في أي وقت خلال النهار. كما سيكون هناك "أوكسجين بار"، مقهى للمشروبات، مكتبة ومقهى إنترنت، إضافة إلى صالة ألعاب مجهّزة بحمامات وغرف لتغيير الملابس.



برج "ذا بايناري"

وخارج "منطقة الاستجمام"، سيكون مقر "نادي التنفيذيين" لكبار موظفي الشركات في برج "ذا بايناري". وسيوفّر النادي منطقة خاصة للاستجمام ومطعماً ومنطقة خاصة مطلة على الطابق الشاطئ.

"إي. تي. إيه. ستار" تطرح للبيع وحدات مجمّع "موريا"

أعلنت شركة إي. تي. إيه. ستار للتطوير العقاري عن طرح وحدات مجمّع "موريا" السكني للبيع، وذلك بعد إنجازها بيع جميع وحدات المجمّع السكني "موغال"، في غضون شهر واحد من إطلاقه. ويقع المجمّع السكني ضمن مشروع "غرانديور رزيدنسز"، الذي تطوّره الشركة على هلال جزيرة "النخلة جميرا" في دبي.

وقال المدير التنفيذي لشركة إي. تي. إيه. ستار **عابد جنيد**: "نخطط في الأسابيع المقبلة إلى تحقيق أرباح عالية من خلال استقطاب الأفراد ذوي الدخل العالي، الأمر الذي يساعدنا على تحقيق أهدافنا في قطاع الأعمال".

وكانت "إي. تي. إيه. ستار" أطلقت المنتجع والنادي الصحي "تاج إكزوتيكا ريزورت آند سبا" و"غرانديور رزيدنسز" بكلفة 333 مليون دولار، وذلك بالتعاون مع "تاج جروب"، إحدى الشركات العالمية العاملة في قطاع الفنادق. ويتألف "غرانديور رزيدنسز" من 200 شقة مؤثثة تتيح التملّك الحر.

وكشفت الشركة عن خططها للاستثمار في الأسواق العالمية وخصوصاً في مجموعة دول الكمنولث المستقلة.

"رأسمال" تطوّر "سراب العرين" بـ 300 مليون دولار

كشفت شركة رأسمال القابضة ومقرها الكويت، عن المخططات والنماذج الرئيسية لمشروع "سراب العرين"، الذي تطوّره الشركة من ضمن مشروع "العرين" وذلك بحضور وزير الديوان الملكي **خالد بن أحمد بن سليمان آل خليفة**.

ويمثّل المشروع باكورة أعمال شركة رأسمال القابضة، وهي شركة مساهمة مقفلة كويتية تمّ إنشاؤها من قبل شركة التعمير الخليجي العقارية والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار برأس مال يتجاوز 85 مليون دولار.

ويقع "سراب العرين" في الجزء الشمالي الغربي من مشروع "العرين" ويطل على حلبة البحرين الدولية للسباق. ويمتد المشروع الذي تبلغ تكلفته 300 مليون دولار على مساحة 176 ألف متر مربع، وهو مرافق تجارية ومكاتب إدارية ومناطق سكنية.

وبحسب رئيس مجلس إدارة شركة رأسمال القابضة **ناصر علي العطّار**، يقدّم مشروع "العرين التطويري" فرصاً استثمارية واعدة تعتمد على أساسات صلبة، "إذ يمثّل المشروع نموذجاً لمزيج متكامل من الاستثمارات المحلية والإقليمية والدولية".

WiFi

لمَ البقاء في المكتب بينما يمكنك الانطلاق مع خدمة WiFi.

تابع أعمالك في المقهى الذي تفضله مع خدمة الإنترنت اللاسلكي WiFi من عمانتل.

خدمة الإنترنت اللاسلكي السريع تتيح لك استخدام الإنترنت حتى عندما تكون خارج مكتبك. حمّل المعلومات التجارية، أرسل البريد الإلكتروني إلى عملائك، شارك باجتماعات الفيديو كونفرنس وغير ذلك الكثير، سواء كنت في مقهى، مطعم أو فندق يوفر خدمة WiFi. كل ما تحتاجه هو جهاز متوافق مع خدمة WiFi (لاب توب، مساعد رقمي شخصي، هاتف نقال) والبطاقة المدفوعة مسبقاً.

تتوفر بطاقات WiFi من عمانتل بسعر ٣ ر.ع.، ٥ ر.ع. و١٥ ر.ع. في الفنادق فقط.

تفضل بزيارة أحد مواقع توفر الخدمة اليوم!



مواقع توفر خدمة WiFi: مجمع الحارثي: • صالة الاستقبال • وايرد لتأجير الأفلام، **مركز مدينة السلطان قابوس التجاري:** • صالة الاستقبال، **مركز العاصمة التجاري:** • سكند كب • ناندوز، **مجمع العريمي:** • مقهى الجلسة، **الواحة على الشاطيء:** • كوستا كوفي، **مركز سابكو:** • صالة الاستقبال • المقهى، **مجمع زاخر:** • صالة الاستقبال • مقهى النهر الجليدي، **فندق قصر البستان، فندق شيدي، مجمع جوهرة الشاطيء:** • مطعم مطبخ دارسيز، **مركز عمان الدولي للمعارض:** • صالة العرض، **واحة المعرفة**

إبحار
Ibhar
WiFi

www.omantel.net.om



"بوينغ" تحلّق بالطائرات والتكنولوجيا

الولايات المتحدة الأميركية - رنا المصري

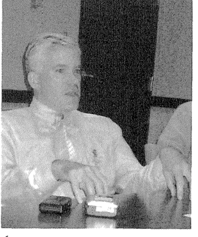
غالباً ما يرتبط اسم "بوينغ" بالطائرات التجارية، ولكن ذلك مجرد انطباع خاطئ، فالشركة تتنوّع أعمالها لتشمل الطائرات العسكرية والأقمار الصناعية وأنظمة المعلومات والاتصالات المتطوّرة وغيرها. وفي مسعى لتوضيح صورتها الحقيقية وللتعريف بأعمالها، نظّمت "بوينغ" رحلة صحفية شاركت فيها "الاقتصاد والأعمال" مع عدد محدود من الصحافيين العرب؛ وشملت الرحلة 3 ولايات أميركية وزيارة 6 مصانع مختلفة وعدد من المراكز. فمن أجواء الفخامة والراحة في قسم الطائرات التجارية في ولاية واشنطن، الى البيئة الصارمة والاسلحة الفتاكة والطائرات العسكرية وعلى رأسها هليوكوبتر "أباتشي" في أريزونا، وصولاً الى رحاب التكنولوجيا والدقة والإبداع في مركز بوينغ المتخصص بعمليات "التشبيك المحوري" ومصنع الأقمار الصناعية في كاليفورنيا.

تضمنت الرحلة برنامجاً مكثفاً وشروحات تفصيلية، ولكن كل ذلك لم يكن كافياً الا للإحاطة بجوانب محدودة جداً من انشطة الشركة.

بدأت الرحلة في مصنع "إيفريت" للطائرات التجارية، وهو الأكبر من حيث الحجم في العالم. والمصنع مخصص للتجميع النهائي لطائرات البدن العريض وذات الممرين مثل طائرات 747 و777 و767 وهو المصنع الذي "سيأوي" الطائرة الحلم 787، التي ستقوم بأول رحلة في أواخر صيف 2007 وستدخل الخدمة في أوائل صيف 2008.

787: الطائرة الحلم

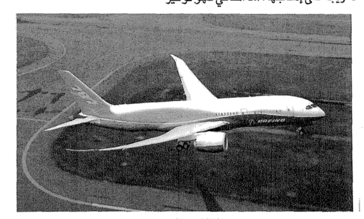
ومن أجل الحصول على لمحة معمّقة للطائرة الحلم وتأثيرها على صناعة الطيران التجاري وعلى بوينغ نفسها، التقى الوفد الصحفي نائب الرئيس ومدير عام برنامج 787، **مايك بير**. وشرح بير أن هناك هدفين لمشروع طائرة 787، الأول هو استبدال عائلة الطائرات متوسطة الحجم 767 بعد 25 سنة تقريباً على إنتاجها. أما الثاني فهو توفير



مايك بير: طائرة 787 الاسرع مبيعاً في تاريخ الطيران التجاري

طائرات متوسطة المدى تتمتع بقدرات الطائرات الكبيرة. وأوضح بير ان طائرة 787 تحمل 100 راكب اقل من طائرة 777 ولكنها تطير المسافة نفسها تقريباً وبالسرعة ذاتها الى جانب تميّزها بنفس اقتصاديات 777. وأضاف: "ان هذه الميزات للطائرة الجديدة، أدت الى اقبال كبير عليها من قبل شريحة واسعة ومتنوعة من العملاء." مشيراً الى ان عدد طلبات الشراء للطائرة الجديدة بلغ 400 طلب من قبل 30 شركة. وبهدف المقارنة، فإن الطائرة الاسرع مبيعاً في العالم وهي طائرة "737 الجيل المقبل"، لم يتجاوز الطلب عليها الـ 150 طلباً من 12 عميلاً خلال الفترة نفسها."

وعدّد بير عوامل نجاح طائرة 787 قائلاً: "ان العامل الأول يعود الى محركاتها المتطورة من "جنرال الكتريك" و"رولز رويس" والثاني الى نوعية المواد المركّبة المستخدمة في جسم الطائرة والتي تتميّز بأن وزنها أخف بكثير من الألمنيوم ما يؤدي الى تقليص



بوينغ 787: الطائرة الحلم

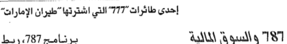


... ومن الداخل

استهلاك الوقود. اضافة الى ذلك، فإن المواد المركبة أقل عرضة للتآكل من الألمنيوم وبالتالي فحاجتها الى الصيانة أقل. ففي حين ان الطائرات المصنوعة من الألمنيوم تحتاج الى فحص دقيق وشامل كل 6 سنوات، فإن طائرة 787 تحتاج الى الفحص كل 12 سنة. اما العامل الثالث، فهو ان استهلاكها للوقود أقل بنسبة 20 في المئة من طائرة 767 التي تحلّ محلها وهذا يعني تخفيض تكلفة التشغيل بنسبة 10 في المئة. كما انها توفّر 30 في المئة من كلفة الصيانة وتستوعب 50 في المئة بضائع اكثر. اما العامل الرابع فهو ان الطائرة من الداخل اكثر اتساعاً والضغط اقل والنوافذ اكبر."

وكشف **بير** ان هناك الكثير من الاهتمام بالطائرة من قبل شركات الطيران العربية مع الإشارة الى ان "الخطوط الملكية المغربية" هي الوحيدة حتى الان التي التزمت بشراء 5 طائرات. وعلق: "نستثمر وقتاً طويلا في المحادثات مع شركات الطيران العربية لنشرح لهم مزايا تشغيل طائرة 787 ونحن على ثقة ان خلال السنة المقبلة ستعلن عن طلبات شراء من شركة طيران خليجية واحدة على الاقل."

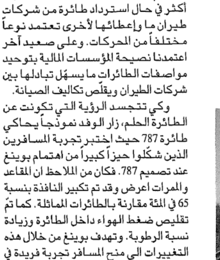
ورأى **بير** ان هناك سوقاً صغيرة جداً للطائرات ذات الحجم الكبير. وتوقّع ان تصل مبيعات الطائرات من الحجم المتوسط مثل طائرة 787 الى 3500 طائرة في غضون الـ 20 سنة المقبلة، وان يكون لـ"بوينغ" حصة كبيرة منها. وقال: "لذلك قررنا ان نركّز كل مواردنا واهتمامنا على هذا النوع من الطائرات".


إحدى طائرات "777" التي اشترتها "طيران الإمارات"

787 والسوق المالية

تعتبر طائرة 787 الوحيدة التي تمت صناعتها بالاعتماد على المعطيات المالية والسوقية، وأوضح بير: "قررنا منذ بداية برنامج 787، ربط تصميم الطائرة برؤية المؤسسات المالية بما يجعلها من الاصول الجاذبة للتمويل ومن الموجودات التي تمتاز بسهولة التسييل. ومن الميزات التي تنفرد بها الطائرة مثلاً، امكانية تغيير نوعية المحركات في أي مرحلة من البرنامج، وهو أمر مهم جداً للبنوك لأن ذلك يعطيها مرونة أكثر في حال استرداد طائرة من شركات طيران ما وإعطائها لأخرى تعتمد نوعاً مختلفاً من المحركات. وعلى صعيد آخر اعتمدنا نصيحة المؤسسات المالية بتوحيد مواصفات الطائرات ما يسهّل تبادلها بين شركات الطيران ويقلّص تكاليف الصيانة.

"787" مصممة لتكون جاذبة للتمويل وسهلة التسييل



وكي تتجسد الرؤية التي تكونت عن الطائرة الحلم، زار الوفد نموذجاً يحاكي طائرة 787 حيث اختبر تجربة المسافرين الذين شكّلوا حيزاً كبيراً من اهتمام بوينغ عند تصميم 787. فكان من الملاحظ ان المقاعد والممرات اعرض وقد تم تكبير النافذة بنسبة 65 في المئة مقارنة بالطائرات المماثلة. كما تمّ تقليص ضغط الهواء داخل الطائرة وزيادة نسبة الرطوبة. وتهدف بوينغ من خلال هذه التغييرات الى منح المسافر تجربة فريدة في السفر.

وبعد التعرّف على الطائرة المستقبلية من بوينغ، قام الوفد بزيارة مركز الأبحاث الذي تتلخص مهمته بالقيام بتطويرات داخل الطائرة "ما بعد المستقبلية" مثل إمكانية الاستحمام داخل الطائرة وتسهيل تجربة السفر على المسنين وغيرها. والمحطة التالية كانت زيارة مركز العمليات الذي يمنح الخبرات التقنية والخدمات لعملاء بوينغ على مدار الساعة وهو يتعامل مع 260 مكالمة



"بوينغ" في أولى مراحلها




مصنع رنتون، قبل وبعد استخدام خط الإنتاج المتحرك

في اليوم ويدعم أكثر من 1260 مشغلاً للطائرات لنحو 12 ألف طائرة بوينغ و mcdonnell Douglas.

وتتوقّع بوينغ ان يوفّر مركز العمليات على شركات الطيران ملايين الدولارات سنوياً من خلال تخفيض الوقت المطلوب لحل المشاكل التقنية التي تلزم الطائرة بأن "تبقى على الأرض" وتلبية اي طلب طارئ آخر او ان تُبعد الطائرة عن العمل بسبب مشكلة في النظام وغيرها.

مصنع رنتون: طائرة 737

المحطة التالية في البرنامج المكثف كانت في مصنع "رنتون" للتعرف على صناعة الطائرة الأكثر مبيعاً بين الطائرات التجارية وهي طائرة 737 ذات الممر الواحد التي باعت بوينغ منها 6138 طائرة حتى يناير 2006 لنحو 230 شركة طيران. ويتبع إنتاج طائرة 737 طريقة خط التصنيع المتحرك التي تنوي الشركة أن اتباعها في مصنع ايفريت في تصنيع طائرة 777 ذات الممرين. وتجدر الإشارة الى ان قبل المضي بمبادرة lean كان يستغرق تجميع الطائرة الواحدة من 737 نحو 22 يوماً، وبات الآن 11 يوماً وينوي المصنع تخفيضه الى 8 ايام. وتستوعب طائرة 737 ما بين 110 و 189 راكباً بطرازاتها المختلفة.

وتعتبر طائرة 737 منصة لكل من طائرات رجال الأعمال من بوينغ "Boeing Business Jet" وطائرات الرادار AEW&CS التي كان لمصنعها محطة ضمن الرحلة الصحفية.

أباشي: الطائرة الشرسة

الوجهة الأخرى للوفد، كانت الى مايزا – فينكس لزيارة مصنع طائرة الأباشي حيث يسود الجو العسكري والاجراءات

■■

"737" أكثر الطائرات مبيعاً، فهناك 6138 لدى 230 شركة

■■

المستقبل للطائرات متوسطة الحجم ولذلك تركز بوينغ اهتمامها ومواردها على هذا النوع من الطائرات

■■

نسخة جديدة مطورة من هليكوبتر أباتشي

■■



أباشي

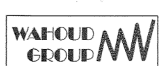
الأمنية المشددة بعكس قسم الطائرات التجارية في ولاية واشنطن. فتمّ عرض مواصفات ومزايا طائرتي الأباشي الحربية والشينوك للعمليات العسكرية والإنسانية. ويتضح عند رؤية طائرة الاباشي عن كثب تسميتها تيمناً بأقدم قبيلة هندية تميّزت بشراسة محاربيها الذين عاشوا في تلك المنطقة ويُذكر الى ان الطائرة صمّمت أساساً لتدمير الدبابات التابعة للاتحاد السوفياتي ويتم الآن العمل على تحديث البدن والأسلحة والتقنيات لأن "نوع العدو تغير".

ومن الزبائن الدوليين لطائرة اباشي AH-64 D: مصر اليونان واليابان والكويت واسرائيل وهولندا واميركا وسنغافورة. اما المبيعات الاضافية المحتملة فهي لمصر واليونان وإسرائيل واليابان والكويت وتركيا والسعودية وسنغافورة ودول اسكندنافية وكوريا وهولندا والامارات. وهناك حالياً نحو 1300 طائرة أباشي في العالم تملك الولايات المتحدة الأميركية 720 منها.

امتداداً لخط إنتاج أباتشي ستصنع بوينغ APACHE BLOCK III حيث سيتغيّر الهيكل والأنظمة والرادار وهذا تغيير مهم لأن في الطرازات السابقة كان يتم تغيير النظام ويبقى الهيكل على حاله.

التشبيك المحوري: اداة أمنية

وبعد رؤية "عينات" من بعض الطائرات الحربية التي تصنعها بوينغ في قسم أنظمة الدفاع المتكاملة، سافر الوفد الى كاليفورنيا لزيارة "Boeing Integration Center" وللتعرّف على مفهوم التشبيك المحوري وكيفية اعتبار "الشبكات سلاحاً". فتمّ شرح دور تكنولوجيا المعلومات في ساحات القتال وفي ربط المنصات المختلفة والسماح لها بالتواصل مع بعضها بأي لغة مستخدمة.



wahoud.group@go.com.jo

Tartous - Syria

ANTARADUS

For Touristic Development

United Kingdom : Tel : (+44 1275) 461 234 - Fax: (+44 1275) 461 222 - E-mail : junada@go.com.jo



والتشبيك المحوري هو "ايصال المعلومة المناسبة للشخص المناسب في الوقت المناسب والصيغة المناسبة". وتمّ التركيز على التغيير الجذري في المشهد العسكري والأمني قبل وبعد استخدام التشبيك المحوري الذي يسرع الوصول الى المعلومة وبالتالي "يسرع وتيرة الاوامر".

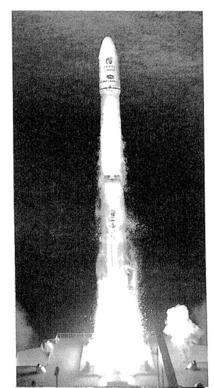
وأوضح أحد المسؤولين في المركز ان الجانب التجاري من المجتمع المعلوماتي يستخدم هذه التكنولوجيا اكثر من الجانب الأمني مع الإشارة الى ان تبنيها واستخدامها من الجانب الأمني أبطأ. وأشار الى انه يتعلم من الجانب التجاري في بعض المجالات مثل مسألة أمن الشبكات الخاصة بالبنوك وهو يعمل مع مصنّعي ومشغّلي شبكات كثر في هذا المجال وهم شركاء ستراتيجيون له بحيث يشكل فريقاً معهم ويتبادل الخبرات.

ومن المتوقع ان تعمل صناعات الدفاع التقليدية مثل بوينغ ولوكهيد مع صناعة تكنولوجيا المعلومات عن كثب اكثر فأكثر.

وعلى صعيد آخر، تقوم بوينغ بتحديث مركز القيادة في طائرات C130، التي صنعتها لوكهيد، كي تتلاءم ومتطلبات القرن الواحد والعشرين وبالتالي فهي تضيف الى حياة الطائرة اكثر من 30 سنة، ويعتبر أسطول السعودية من هذه الطائرات الأكبر الموجود خارج الولايات المتحدة.

القمر الصناعي الثالث لـ "الثريا"

الجانب الآخر من اعمال بوينغ هو بناء أنواع مختلفة من الأقمار الصناعية لعدد من



إطلاق الثريا–2

بوينغ تطوّع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للاغراض العسكرية والدفاعية

الشركات أهمها شركة الثريا للاتصالات الفضائية وهي حالياً تصنع القمر الثالث لها الذي سيتم اطلاقه في الربع الاول من العام 2007 وذلك عبر "sea launch" التي تملك بوينغ 40 في المئة منها. ويضمّ مصنع الاقمار الصناعية في "ال سوغوندو" اشهر العلماء وامهر التقنيين ويتميز بدرجة عالية من الامن والحرص بحيث يجب أخذ كل الاجراءات الوقائية قبل الدخول اليه بما فيها ارتداء ملابس خاصة ونظارات للوقاية وصولاً الى تغليف الحلي، كما يمنع في بعض الاقسام استخدام مساحيق التجميل. وتتعرض الاقمار الصناعية في المصنع لكافة أنواع الاختبارات لمواجهة اقسى الظروف التي قد تتعرض لها وهي في الفضاء بما في ذلك الحرارة المرتفعة او المنخفضة جداً والارتجاج العالي وحتى تتعرض لذبذبات صوتية عالية تكفي لقتل أي انسان يتعرض لها.

C17: الطائرة العملاقة

المحطة الأخيرة للرحلة الصحفية كانت في لونغ بيتش في كاليفورنيا حيث تمّ التعرف على طائرة التزويد بالوقود "767 tanker" اضافة الى مصنع الطائرة الضخمة للنقل العسكري وللمساعدات الانسانية "C17 Globemaster III" والتي صُنعت لتلبية المتطلبات الحديثة للطيران. وتتميز الطائرة بقدرتها على نقل حمولة أكبر بثلاث مرات من منافساتها مع انها تستخدم المدرج نفسه. وتتطلب هذه الطائرة نحو ثلث المسافة من طول المدرج في المطار التقليدي وتمتاز بأنها تستطيع "السير" الى الوراء.



C17



"سيتا" تدمج شركاتها وتنوع خدماتها

المطـارات في عصر جديـد

أبو ظبي، بروكسل – إياد ديراني

في قرار يهدف الى مواكبة تطورات صناعة النقل الجوي العالمي، أعلنت "سيتا"، مجموعة الاتصالات والمعلوماتية المتخصصة في قطاع النقل الجوي، عن إطلاق عملية دمج مجموعتي SITA INC وSITA SC في إطار جامع تحت إسم SITA بقيادة فريق إداري واحد. ومع هذا القرار تدمج "سيتا" نشاطي حلول الاتصالات وأنظمة المعلوماتية، لتحصل على شركة واحدة تقدّم مجمل حلول قطاع النقل الجوي لنحو ملياري مسافر سنوياً في كافة بلدان العالم. ومع إعلان هذا الدمج تصبح الشركة مكوّنة من نحو 3900 موظف وتغطي 220 سوقاً، وتناهز عائداتها 1,554 مليار دولار (نتائج 2005 مجتمعة).

"الاقتصاد والأعمال" كانت المطبوعة العربية الوحيدة التي رافقت إجتماعات "سيتا" وتحضيراتها للدمج من خلال لقاء مجموعة من مسؤوليها الرئيسيين في المنطقة والعالم على مرحلتين خلال شهر يونيو الماضي. المرحلة الأولى كانت في أبو ظبي أثناء مؤتمر للشركة للإعلان عن مجموعة خدماتها الجديدة، والثانية في بروكسل أثناء إنعقاد الجمعية العمومية للشركة حيث تمّ التصويت لصالح الدمج. فما هي أسباب ونتائج دمج الشركتين؟ وما التطورات التي سيشهدها قطاع النقل الجوي في المرحلة المقبلة خصوصاً في مجالات مثل توحيد معايير الأمن ومكافحة الإرهاب بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الاميركية، خصخصة المطارات، وتطوير إجراءات المسافرين وعمل المطارات؟

فيولانتي:
الدمج يعزز وضعنا المالي

"دمج "سيتا" سيدعم جهود تطوير قطاع النقل الجوي العالمي. ومن خلال تعزيز عملياتنا في المستقبل سنثبت صوابية قرار الدمج الذي اتّخذناه بعد دراسة مستفيضة. وستشكل "سيتا" بعد الدمج أكبر مرجعية عالمية في مجال خدمات الاتصالات والمعلوماتية الموجّهة لخدمة صناعة النقل الجوي". بهذه الثقة يتحدث الرئيس التنفيذي لـ"سيتا"، المعيّن حديثاً بعد الدمج، **فرانشيسكو فيولانتي** عن أسباب ونتائج دمج الشركتين. ويضيف متناولاً إنعكاس الدمج على الوضع المالي: "أعتقد ان الوضع المالي سيتعزّز، وسنرى نتائج مالية أقوى من السابق، وقدرات جيدة للتعامل مع التطورات. وهذا الأمر مرتبط تماماً بالستراتيجية التي سنطبّقها والتي ستشكّل إستكمالاً طبيعياً لسلسلة القرارات التي إتخذناها على مدى الأعوام الماضية. وإعتماداً على قرار الدمج سنرى تقليصاً واضحاً في التكاليف، ما سيؤدي إلى وضع مالي إيجابي على المدى البعيد. نحن نخطط لرفع الإيرادات، وتقديراتنا أننا إبتداءً من السنة المقبلة سنبدأ بلمس التغيير في وضعنا المالي. والدمج سيُنفذ على مراحل، أهمها الأولى التي تتضمن تخفيض التكاليف المالية من خلال جملة قرارات. أما المراحل الباقية فيتم تنفيذها حتى نهاية السنة المقبلة".

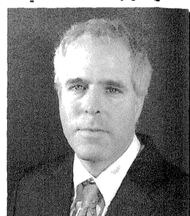


فرانشيسكو فيولانتي

أما عن زيادة الإنفاق في مجال البحوث والدراسات، وتخصيص إنفاق تشغيلي إضافي في بعض الأسواق، يقول **فيولانتي**: "لن نعلن عن خطة العمل قبل سبتمبر المقبل إلا أننا ننوي رفع انفاقنا على البحوث والدراسات كما ندرس مجموعة مشاريع تجارية، وسنخوض التجارب التي نعتبرها فرصاً حقيقية في الأسواق. وإعتماداً على أدائنا في المرحلة السابقة أرى أننا سنستمر في توسيع وجودنا عالمياً من خلال الحلول الخاصة بالمطارات". وخصّ **فيولانتي** بالذكر العقود التي وقّعت في بلدان مجلس التعاون الخليجي وأبرزها في الكويت".

ويكمل **فيولانتي** لافتاً الى أن ذهنية أداء الأعمال في الشركة بدأت تتغيّر منذ فترة، معتبراً أن قرار الدمج جاء بعد إطلاق مشاريع جديدة أبرزها إنشاء شبكة عالمية من الشركاء تهدف إلى تزويد المطارات الصغيرة والمتوسطة التي لا يزيد عدد المسافرين فيها على خمسة ملايين سنوياً ببرامج وأنظمة المعلوماتية العائدة للشركة. ويقول: "هذا الأمر يجعل من الأنظمة المشتركة لإدارة شؤون المسافرين ومعالجة أمتعة الركاب، كنظام إدارة الأمتعة، ونظام تسجيل المسافرين و"الأكشاك" Kiosks، متوافرة لعدد أكبر من المطارات. وتقدر "سيتا" حجم السوق العالمية ضمن هذه الفئة من المطارات بنحو ألف مطار وبقيمة منتجات تصل الى مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة، علماً أن الفترة الإعتيادية لعقود تزويد البرامج والأنظمة المعلوماتية هي خمس سنوات". ويختم **فيولانتي** معرباً عن سروره بنتائج المشاريع الجديدة خصوصاً في مناطق مزدهرة مثل الخليج وسواها من المناطق ذات معدلات النمو المرتفعة لجهة أعداد المسافرين.

مارتن: نحو تعزيز التعاون الدولي


توماس مارتن

وفي حديث مع نائب الرئيس الأول لشؤون الأمن والحكومات **توماس مارتن**، ظهر واضحاً أن قرار "سيتا" القاضي بالدمج لن يؤمن لها فقط تقليصاً في التكاليف وزيادة في الربحية، بل سيتعدى ذلك إلى انجازات على مستوى الإدارة والتعاون الدولي في مجال أمن النقل الجوي. وبحسب **مارتن**، سيعزّز الدمج من قدرات "سيتا" وحلولها الموجّهة لتلبية الحكومات في جهودها لمكافحة الإرهاب وتحقيق أعلى درجات الأمن في المطارات، وأثناء الرحلات الجوية. ويعتبر **مارتن** أن أبرز القضايا المطروحة اليوم أمام صناعة الطيران في العالم هي زيادة التعاون والتنسيق بين الجهات الدولية، وأعطى مثالاً عن، أزمة التعاون بين الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة. ويقول "أن "سيتا" تستطيع من خلال أنظمتها المعلوماتية تزويد خدمات الاستقصاء عن هويات الركاب على متن الرحلات قبل إقلاعها، وهذا ما تطلبه سلطات الولايات المتحدة. لكن الاتحاد الاوروبي يعتبر ذلك خرقاً لخصوصية الركاب خصوصاً في جوانب مثل الجنسية والدين والانتماء. وقد نتج أزمات أدّت في بعضها إلى منع بعض الرحلات المتجهة عبر الأطلسي من دخول أجواء الولايات المتحدة الأميركية بحجة قوانين مكافحة الإرهاب". ويضيف **مارتن** أن "سيتا" تستطيع في هذا المجال أن تقرّب وجهات النظر الدولية إستناداً إلى حلول الاتصالات والمعلوماتية التي تمتلكها. ويقول: "لقد نفّذنا على هذا الصعيد مشاريع في مطارات كندية تستوفي شروط الاتحاد الأوروبي والسلطات الكندية على حد سواء.

ستايغر: الدمج يدعم خدمات "التعهيد"


نوربرت ستايغر

"على "سيتا" ان تستغل قدراتها المتنامية لخدمة المطارات، خصوصاً في ظل الاتجاهات التي تشهدها للتحوّل إلى مراكز متكاملة تتضمّن الفندق والسوق والخدمات الأخرى، والدمج يساهم في ذلك".

ويضيف نائب الرئيس الأول المتخصص في شؤون "التعهيد" Outsourcing ضمن مجموعة "الأعمال الجديدة والاتفاقيات الكبيرة" **نوربرت ستايغر**: "ثمة ازدهار كبير في حركة الركاب وإنشاء المطارات خصوصاً في بلدان الخليج العربي.

ونعتقد أن أبرز التوجّهات اليوم هي نحو "التعهيد"، وهنا يأتي دورنا كمزوّدين حصريين لهذا النوع من الخدمات عالمياً، خصوصاً لأننا نمتلك الأنظمة المعلوماتية المناسبة. فمبدأ "التعهيد" موجّه خصيصاً إلى الحكومات التي تريد تطوير مطاراتها من دون إنفاق مبالغ طائلة، وإلى شركات الطيران التي لا تتحمّل ضغوط استثمار مبالغ جديدة".

ويضيف **نوربرت**: "كل الدلائل تشير ميدانياً إلى أننا سنشهد انتقالاً في ملكية المطارات من القطاع العام إلى الخاص، وهنا يأتي أيضاً دور "التعهيد". فالشركات تعي جيداً فوائد تسليم جزء من أعمالها إلى أطراف خارجية".

وعما إذا كانت البلدان العربية جاهزة لبدء هذا النوع من انتقال ملكية المطارات إلى القطاع الخاص، يقول **ستايغر**: "قد نرى في السنوات الخمس المقبلة ترجمة لهذا التوجّه على أرض الواقع، وقيام عدد من الشركات العربية بخطوات عملية".

الحص: أحدث الأنظمة لمطارات الخليج


جمال الحص

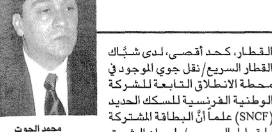
أعلنت "سيتا" مؤخراً عن توقيع ما وصفته "أكبر عقد في مجال حلول معلومات المسافرين "APP". وجاء التوقيع مع الحكومة الكويتية، وبلغت قيمته 37 مليون دولار. نائب رئيس المبيعات والتسويق في الشرق الاوسط، أفريقيا وجنوب آسيا **جمال الحص** شرح تفاصيل هذا العقد، وقال ان مدته خمس سنوات، أما قيمته الفعلية فترتبط أيضاً بحجم المسافرين في مطار الكويت الدولي خلال مدة العقد.

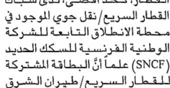
ويعتبر **الحص** أن من حسنات هذا البرنامج تطابقه الكلي مع معايير "الاتحاد الدولي للنقل الجويIATA" ومع قوانين السرية الصارمة. ويضيف: "عملياً، عندما يكتمل تطبيق البرنامج تزول المعوقات التي تؤخر إقلاع الطائرات وتزداد درجة السلامة في النقل الجوي بفضل مقارنة فورية لمعلومات المسافرين مع تأشيرات الدخول".

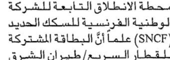
ويوضح **الحص**: "في هذه الأثناء وإلى أن يتم الانتهاء من تنفيذ المشروع سيطبق برنامج مؤقت في شهر أغسطس في مطار الكويت الدولي ضمن أقسام المغادرة والوصول والترانزيت، مع العلم أن مطار الكويت يشهد حركة ركاب ناشطة. وبحسب إحصاءات 2005 شهد المطار حركة مرور 5,8 ملايين مسافر، وسط معدل نمو يناهز 8 في المئة".

وعن تفاصيل النظام الجديد الذي سيحصل عليه مطار الكويت، يقول **الحص**: "يستعمل البرنامج شبكة إتصالات "سيتا" لنقل المعلومات الأساسية المدرجة على جوازات السفر إلى لوائح رقابة وزارة الداخلية الكويتية وقاعدة المعلومات المتعلقة بتأشيرات الدخول وجوازات السفر لديها. ■









محمد الحوت

اتفاق شراكة بين "الميدل إيست" والشركة الفرنسية للسكك الحديد

وقّعت شركة طيران الشرق الأوسط (MEA) والشركة الوطنية الفرنسية للسكك الحديد (SNCF) اتفاقية شراكة مزدوجة الشروط – قطار سريع/نقل جوي – باتجاه 15 مدينة في المحافظات الفرنسية. وتعتبر شركة SNCF أول شريك لشركة الميدل إيست حيث تقدّم هذه الشراكة، التي يتمّ تسويقها تحت العلامة التجارية – قطار سريع/نقل جوي – بطاقات مشتركة هدفها تسهيل عملية انتقال المسافرين على متن طيران الشرق الأوسط الراغبين في التوجّه إلى المحافظات الفرنسية.

وتسمح البطاقة المشتركة للمسافرين بشراء بطاقة واحدة تغطي كامل الرحلة التي تتضمن السفر في الطائرة والقطار السريع. وتقتصر العملية على استبدال القسيمة الملحقة ببطاقة السفر ببطاقة خاصة بالقطار السريع، وذلك قبل 20 دقيقة من انطلاق القطار، كحد أقصى، لدى شبّاك القطار السريع/نقل جوي الموجود في محطة الانطلاق التابعة للشركة الوطنية الفرنسية للسكك الحديد (SNCF) علماً أنّ البطاقة المشتركة للقطار السريع/طيران الشرق الأوسط لا تسمح بالتوقّف في باريس. أما محطات القطار الفرنسية الواردة في نص الاتفاق، وعددها 15 محطة، فهي التالية: أنجيه سانت لاود، أفينيون (القطار السريع)، بوردو سان جان، لو مانس، ليل–أوروبا، ليون، بارديو، مارسيليا سان شارل، مونبلييه سان روك، نانت، نيم، بواتييه، ريب، سان بيار دي كور/تور، تولون وفالانس (القطار السريع).

وأكّد مدير الدائرة التجارية في "طيران الشرق الأوسط" **نزار خوري** "أنّ هذا الاتفاق بالغ الأهمية بالنسبة إلى شركة طيران الشرق الأوسط، إذ بات بإمكان الشركة تلبية الطلب المتزايد للزبائن اللبنانيين الراغبين في التوجّه إلى المحافظات الفرنسية.

إطلاق الخطوط الوطنية الكويتية وتعيين الزبن رئيساً



أحمد فيصل الزبن



عماد بوخمسين

أُعلن في الكويت عن أطلاق الخطوط الوطنية الكويتية بمساهمة مجموعة من الشركات هي: شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو)، شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو)، شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية، شركة العقارات المتحدة، شركة كويت إنترناشيونال لتأجير وبيع وتملك الطائرات، شركة مجموعة بوخمسين القابضة شركة مجموعة حمد محمد الوزان وأولاده للتجارة العامة، بالإضافة إلى شركة الخليج للتأمين وشركة حميد محمد الحواج، أعضاء احتياطيون.

وتساهم هذه الشركات بنسبة 30 في المئة من رأس مال الشركة البالغ 50 مليون دينار. وكانت طرحت النسبة المتبقية البالغة 70 في المئة على الاكتتاب العام، فبلغ عدد المتقدمين للاكتتاب بالأسهم المطروحة 151612 مكتتباً، اكتتبوا بـ 793,449 مليون سهم، أي ما يعادل 79,344 مليون دينار كويتي.

وتمّ على هامش الإعلان عن تأسيس الشركة انتخاب **أحمد فيصل الزبن** رئيساً لمجلس إدارة شركة الخطوط الجوية الوطنية، كما تمّ انتخاب **عماد بوخمسين** نائباً للرئيس.

ويملك **الزبن** خبرة طويلة في مجال الطيران التجاري تمتد على مدى 35 عاماً، حيث تدرّج من مهندس طيران إلى مدير دائرة الهندسة في مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية، إلى تسلّم منصب المدير العام فيها، الى رئيس لمجلس الادارة والعضو المنتدب. وقد حققت المؤسسة في عهده العديد من الانجازات واكتسبت ثقة شركات الطيران العالمية و"الأياتا" ومؤسسات سلامة الطيران العالمية لسلامة الطيران. وإلى ذلك كان لـ الزبن مساهمته في تأسيس شركة متخصصة في مجال الشحن الجوي.

الخطوط الجوية اليمنية: خط جديد بين بيروت والخرطوم



أثناء الحفل في المطار

سيّرت الخطوط الجوية اليمنية خطاً جديداً مباشراً بين لبنان والسودان. وأعلن المدير العام لشركة الخطوط الجوية اليمنية في لبنان **فهد العريقي** أن الخط الجديد سيسير بين بيروت والخرطوم بمعدل رحلة واحدة كل يوم اثنين من كل أسبوع على أن يصار إلى زيادة عدد الرحلات في ضوء تنشيط الحركة السياحية بين البلدين وفي سياق ربط حركة النقل الجوي بين لبنان وسائر الدول العربية. وأقلّت الرحلة الأولى للخطوط اليمنية، على متن طائرة من نوع ايرباص A310، وفدين رسميين يمثلان دائرة الطيران المدني في كل من اليمن والسودان وعدداً من وكلاء السفر والسياحة في السودان.

وجرى للوفدين استقبال رسمي في مطار رفيق الحريري الدولي في بيروت برعاية وحضور وزير السياحة اللبناني **جوزيف سركيس** ومشاركة مدير عام الطيران المدني **د.حمدي شوق** ممثلاً وزير الأشغال العامة والنقل **محمد الصفدي**، إضافة إلى سفير اليمن في لبنان **د. محمد عبد المجيد القباطي** وسفير السودان **أحمد البخيت** وممثلي شركات الطيران ووكلاء السياحة والسفر وإعلاميين.

أمين عام مجلس الطاقة العالمي: لا بديل عن نفط الشرق الأوسط

عمان ـ رويدا علم الدين

لا يرى الأمين العام لمجلس الطاقة العالمي جيرالد دوست مبرراً للجدل الذي أثارته بعض الدول الغربية، حول ضرورة "استقلالية" الدول في قطاع الطاقة، مؤكداً أن لا مشكلة في إمدادات النفط خصوصاً في الشرق الأوسط ،على الرغم من اعتقاده بأنّ التحدّي الأساسي الذي يواجه الدول العربية هو في تحرير قطاعها النفطي وإتاحة المجال أمام شركات النفط للاستثمار في زيادة الإنتاج.
"الاقتصاد والأعمال" أجرت حواراً مع أمين عام المجلس هنا نصّه:

■ هل ترون أية مشاكل فعلية في إمدادات النفط؟

□ في العالم كميات وافية من النفط، لذا لن نواجه أية مشكلة في الإمدادات، وخصوصاً من منطقة الشرق الأوسط التي ستبقى المصدر الرئيسي للنفط والغاز في العالم. المشكلة ليست في كمية الاحتياط أو في الانتاج، بل في إيصال الإمدادات إلى الأسواق. ما لا أفهمه في الوقت الراهن هو الجدل القائم حول "استقلالية" الدول أو الاكتفاء الذاتي في قطاع الطاقة، ما يجعلنا نتساءل عن الدوافع وراء هذا السعي الفجائي للاستقلالية الذي تطرحه الولايات المتحدة والدول الأوروبية، نتيجة قلق يلازمها لتخفيف الاعتماد على الدول الأخرى في تأمين امداداتها النفطية.

■ كيف يمكن برأيكم تطوير الطاقات الانتاجية في الدول العربية؟

□ هناك ضرورة ملحة لزيادة الطاقة الانتاجية لتلبية الطلب العالمي المتزايد خصوصاً من الصين والهند. وأعتقد أنّ الأموال متوافرة لدى شركات النفط والغاز الوطنية التي تحقق أرباحاً كبيرة من الأسعار المرتفعة للنفط والغاز؛ لذا يتوجب على هذه الشركات إعادة استثمار الأرباح في تأمين إمدادات جديدة.

■ هل يشكل التدخّل الحكومي عائقاً في وجه تطوير القطاع النفطي؟

□ تتجه معظم الدول إلى رفع القيود الحكومية عن قطاع الطاقة خصوصاً في أوروبا والولايات المتحدة والدول الغربية. وسعى مجلس الطاقة العالمي إلى تشجيع الهند والصين والدول الأفريقية لاتخاذ إجراءات مماثلة. لكن واجهتنا بعض القيود والمصاعب التي حدّت من قدرتنا على الاستمرار في المحاولة. وأرى ضرورة أن تخفف الحكومات من تدخلها في قطاع الطاقة، لصالح القطاع الخاص، وأن يتركّز دورها على وضع الأهداف والخطط لزيادة الطاقة الإنتاجية وتأمين الرساميل اللازمة للبُنى التحتية وإمدادات الطاقة بأسعار معقولة، اضافة الى القضايا المتعلقة بالبيئة. وستكون هذه خطوة جيدة في اتجاه الجهود الحثيثة التي تُبذل بالتناغم مع القطاع الخاص لوضع أنظمة الطاقة على الطريق الصحيح.

■ ما تأثير العوامل الجيو سياسية على الدول العربية؟

□ للعوامل الجيو سياسية عدد من الإيجابيات والسلبيات. تتمثل الإيجابيات بعدم ثبات الاستثمارات في القطاع النفطي الروسي، الذي يشكل منافساً قوياً للدول العربية. فروسيا تملك احتياطاً ضخماً من النفط والغاز، لكنها تعاني من انخفاض في معدل الاستثمارات في قطاع الطاقة نتيجة للسياسات النفطية للحكومة الروسية وكذلك لسياسات الاستثمار والإنتاج والتسويق التي تتبعها شركة غاز بروم. هذا الواقع في روسيا يصبّ في مصلحة الدول العربية. وفي ما يتعلق بالسلبيات، فيمكن الاشارة إلى القلق من عدم ثبات ارتفاع الطلب الصيني على النفط والغاز، الأمر الذي يعتبر عاملاً سلبياً على الدول العربية التي تصدر كميات كبيرة من إنتاجها إلى الدول الآسيوية.

■ أشرتم في حديث سابق إلى أهمية تنويع الاقتصاد العربي، فما هي السُبل إلى ذلك؟

□ على الدول العربية أن تسعى لتنويع اقتصاداتها، وعدم التركيز على صادرات النفط والغاز فقط. صحيح أن هذه الصادرات تؤمّن عائدات ضخمة، إنما هناك حاجة لتوظيف هذه العوائد في تنويع القاعدة الانتاجية وتطوير قطاعات الخدمات. ويجدر التنويه هنا بالجهود التي تبذلها الدول العربية في هذا الاتجاه حيث يتم تحقيق نجاحات مهمة في كثير من الدول. كما نلاحظ اتجاهاً متزايداً لتفعيل دور القطاع الخاص، وفتح المجالات أمامه حتى في القطاعات التي كانت حكراً على القطاع العام بما في ذلك مشروعات البنية التحتية، ولا سيما في مجال الكهرباء والماء وغيرها. فهناك حاجة ماسة لاستثمار إمدادات النفط والغاز في توفير طاقة كهربائية أكبر وأنظمة مائية معقولة الكلفة. ولا بدّ من تطوير التعاون بين الدول العربية المصدّرة والمستوردة للنفط من خلال مشاريع طاقة مشتركة بين هذه الدول.

■ هل تتوقعون أية تغيرات في اتجاه أسعار النفط الحالية؟

□ أعتقد أنّ أسعار النفط والغاز ستستمر بمستواها الحالي ولا أرى أي سبب يؤدي إلى تحوّل في اتجاه الأسعار في المستقبل القريب.

■ ما هو مستقبل الطاقة البديلة خصوصاً في قطاع النقل؟

□ تمثل مصادر الطاقة البديلة نسبة 5 في المئة من قطاع الطاقة العالمي، وإن كانت هذه النسبة عالية في بعض الدول مثل البرازيل، وتصل إلى نحو 22 في المئة من قطاع النقل. المشتقات النفطية والفحم ستستمر على المدى الطويل وذلك لعدم توافر أي مصادر بديلة عن النفط في قطاع النقل. وهذا يؤكد أن النفط سيبقى المصدر الرئيسي للطاقة على المدى المنظور، ومن مؤشراته الارتفاع المطرد للطلب العالمي على النفط في قطاعي النقل والطيران. ■

■■
أسعار النفط لن تنخفض في المدى المنظور
■■



"كويت إنرجي" تشتري حصة في "حقول غارب" في مصر

أعلنت شركة كويت إنرجي عن شراء حصة ستراتيجية في شركة حقول نفط في جمهورية مصر العربية، تشمل حقلاً منتجاً ومحطة تجميع وتكرير النفط الخام.

وقّع العقد كلاً من رئيس مجلس إدارة شركة كويت إنرجي **د. عبد المحسن المدعج** ورئيس مجلس إدارة حقول غارب **حسام عوض الله**، بحضور سفير الكويت في القاهرة **أحمد الكليب** ومسؤولين من الشركتين.

وذكر المدعج أن "كويت إنرجي" اشترت 37,5 في المئة من حقول غارب في امتياز برج العرب في الصحراء الغربية. وأشار إلى أن المشروع جزء من ستراتيجية الشركة لبناء قاعدة لاستثماراتها في مصر، وهذا هو أول مشروع من سلسلة مشاريع تفاوض الشركة عليها حالياً.

من جهتها، قالت الرئيس التنفيذي للشركة المهندسة **سارة أكبر** أن الصفقة تشمل برنامج عمل لتطوير إنتاجية الحقل، إضافة إلى برنامج استكشافي في منطقة الامتياز. وكشفت أن الشركة قدمت عرضاً لمشروع تطويري آخر إضافة إلى قيامها بتقييم ثلاثة مشاريع أخرى.



خلال توقيع العقد وبدا من اليسار جلوساً: ، حسام عوض الله، د. عبد المحسن المدعج والسفير أحمد الكليب

يُذكر أن "كويت إنرجي" وقّعت عقداً في شهر مارس الماضي لإدارة أحد حقول النفط الرئيسية في سلطنة عمان بالتعاون مع شركة آسيوية، قامت على أثره بإنشاء شركة جديدة مع شركة ميدكو انترناسيونال تي بي كيه الإندونيسية لإدارة مجموعة حقول كريم الواقعة في منطقة نمر الجنوبية في السلطنة.

ووقّعت الشركة الجديدة بدورها عقد خدمات مع شركة تنمية نفط عمان لتطوير 18 حقلاً في المنطقة بطاقة إنتاجية تزيد على 18 ألف برميل نفط يومياً.

وكان بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، أدار اكتتاباً خاصاً لشركة كويت انرجي التي تأسست في الكويت في العام 2005 لرفع رأس مالها من 1 مليون دينار إلى 50 مليوناً، عن طريق طرح 470 مليون سهم.

"ينساب": تسهيلات تمويلية بقيمة 3,5 مليارات دولار

أبرمت شركة يُنبع الوطنية للبتروكيماويات "ينساب" مجموعة عقود قروض وتسهيلات تمويلية بلغت قيمتها نحو 3,5 مليارات دولار، وذلك مع صندوق الاستثمارات العامة، ومجموعة من البنوك المحلية والإقليمية والعالمية، لتمويل بناء مجمّعها البتروكيميائي في مدينة يُنبع الصناعية. ويعتبر هذا التمويل أضخم قرض إسلامي يدخل في تمويل مشروع من مصادر متنوّعة الإقراض على مستوى العالم حتى الآن.

ويذكر نائب رئيس مجلس إدارة "سابك" الرئيس التنفيذي **محمد بن حمد الماضي** أنّ مشاركة هذا العدد الكبير من البنوك والمؤسسات التمويلية في تغطية القروض تجسّد الثقة التي توليها مؤسسات التمويل العالمية لقوة ومتانة الاقتصاد السعودي وصناعة البتروكيميائيات في المملكة.

ويوضح رئيس مجلس إدارة "ينساب"، نائب الرئيس للمالية في "سابك" **مطلق المريشد** أنّ عقود القروض شاركت فيها مؤسسات ائتمان الصادرات الأوروبية ECGD من المملكة المتحدة و"ساك" من إيطاليا بمبلغ 700 مليون دولار من خلال مجموعة من البنوك التجارية. وشارك في هذا التمويل 19 مصرفاً منها 9 بنوك عالمية و3 إقليمية، كذلك شارك صندوق الاستثمارات العامة بمبلغ 1,067 مليار دولار؛ كما أنّ تغطية القروض التجارية فاقت المطلوب بنسبة 65 في المئة.



مطلق المريشد (من اليمين) مصافحاً منصور الميمن

وقد أكملت "ينساب" ترسية كافة عقود الهندسة والتوريد والبناء، وتجري الأعمال التنفيذية حسب الخطة، ويتوقّع أن يدخل مجمّع الشركة مرحلة الإنتاج التجاري العام 2008، ويُعدّ من أكبر المجمّعات البتروكيميائية العالمية، بطاقة سنوية تتجاوز 4 ملايين طن متري من المنتجات البتروكيميائية.

مشروع خليجي مغربي لتخزين النفط بنظام BOO

فاز تحالف يضم "هورايزون للتخزين المحدودة"، التابعة لشركة بترول الإمارات الوطنية المحدودة "اينوك"، و"المجموعة البترولية المستقلة" في الكويت، وشركة أفريقيا إس إم دي سي في المغرب، بعقد امتياز(BOO) لبناء وامتلاك وتشغيل محطة دولية لتخزين البترول في ميناء طنجة الجديد في المغرب لمدة 25 عاماً.

وتشمل المرحلة الأولى من عمليات الإنشاء بناء منشآت تخزين بطاقة استيعابية تبلغ 308 آلاف متر مكعب وبتكلفة تزيد على 52 مليون يورو.

وسيتمّ تسجيل المشروع الجديد، الذي سيُعرف بإسم "هورايزون طنجة للتخزين" في منطقة طنجة الحرة.

وتتوزع ملكية المشروع بواقع 34 في المئة لشركة هورايزون للتخزين المحدودة التي ستتولى إدارة عمليات التشغيل اليومية، في حين تمتلك "أفريقيا أس أم دي سي 33,5 في المئة" و32,5 في المئة للمجموعة البترولية المستقلة.

اليمن يعرض فرصاً استثمارية في تكرير النفط والبتروكيميائيات

كشف المدير العام للشركة اليمنية لتكرير النفط **مسعد الصباري** عن خطة لتسويق مشاريع حيوية في مجال تكرير النفط وصناعة الأسمدة الآزوتية والمنظفات، وطرحها على الشركات والمستثمرين العرب والأجانب.

وأشار إلى أنّ الشركة أنجزت دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية لمشروع تطوير مصفاة مأرب وتحديثه، ويتضمن رفع طاقتها الإنتاجية من 10 إلى 25 ألف برميل يومياً؛ كما يهدف المشروع إلى مواجهة الطلب المتزايد على المشتقات في اليمن والمناطق المجاورة وإنتاج مشتقات نفطية مطابقة للمواصفات العالمية.

ولفت **الصباري** إلى أنّ الدراسات الأولية لمشروع تصنيع الأسمدة الآزوتية قدرت طاقته الإنتاجية في المرحلة الأولى بنحو 500 طن يوريا، و300 طن آمونيا في اليوم، فيما قُدرت في المرحلة الثانية بنحو 2000 –2500 طن يوريا، و1500 طن آمونيا يومياً.

وقدرت الكلفة بنحو 250 مليون دولار لإنتاج 50 ألف طن في السنة، والطاقة الإنتاجية للمشروع بنحو 150 ألف طن لتغطية الاستهلاك المحلي، مع إمكان رفع الطاقة الإنتاجية في حال التصدير.

وأعلن **الصباري** أنّ الحكومة اليمنية سوف تقدّم تسهيلات واسعة للشركات والمستثمرين الراغبين في العمل في قطاع البتروكيميائيات، كما أنّها تسعى إلى إرساء قاعدة أساسية واحدة وترسيخها للقوانين وتنظيم الصناعات التكريرية في اليمن.

الحكومة العمانية تقلّص حصتها في شركة قلهات للغاز


أحمد بن عبد النبي مكي

أعلنت الحكومة العمانية عن توقيع اتفاقية مع ثلاث شركات يابانية هي: "اتوشو"، "ميتسوبيشي" و"أوساكا غاز" تقضي ببيع 9 في المئة من حصتها في شركة قلهات للغاز الطبيعي المسال.

وأكد وزير الاقتصاد الوطني العماني نائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة **أحمد بن عبد النبي مكي** أن قيام الحكومة ببيع جزء من أسهمها في شركة قلهات للغاز الطبيعي المسال يأتي في سياق التوجّه الى تعزيز الاستثمارات في مجال بيع الغاز الطبيعي المسال وتسويقه عالمياً.

وتدنّت حصة الحكومة العمانية في الشركة بعد عملية البيع إلى 46,84 في المئة، مقابل 36,8 في المئة للشركة العمانية للغاز الطبيعي المسال، و7,36 في المئة لشركة يونيون فينوسا غاز الاسبانية، و3 في المئة لكل من الشركات اليابانية الثلاث.

وترتبط شركتا ميتسوبيشي وأوساكا غاز بعقود طويلة الأجل مع شركة قلهات للغاز الطبيعي المسال حيث تبلغ كميات الغاز التي تحصلان عليها 0,8 مليون طن سنوياً.

الشركة الأولى للاستثمار تطلق "الأولى لموارد الطاقة"

أعلنت الشركة الأولى للاستثمار عن إطلاق "الشركة الأولى لموارد الطاقة" برأس مال 100 مليون دينار كويتي (المدفوع منه 50 في المئة)، لتكون لاعباً رئيسياً في قطاع البترول والطاقة محلياً وخليجياً ومن ثمّ التوسع نحو الأسواق الإقليمية كالهند وإيران والعراق.

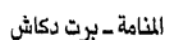
ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ"الشركة الأولى للاستثمار" د.**محمد عبد العزيز العلوش** إن الشركة ستركز على الاستثمار في شركات الخدمات النفطية والتعاون مع كبريات الشركات التي تدخل في المشاريع النفطية بنظام B.O.T . ويشير الى أن "الأولى للاستثمار" درست العديد من الفرص الاستثمارية في القطاع النفطي التي يمكن للشركة الجديدة تنفيذها، من بينها المساهمة الستراتيجية في نحو 4 شركات متخصصة في الاستثمار في مجالي الخدمات والاستثمار في القطاع النفطي.

ويضيف إن طرح "الأولى لموارد الطاقة" هو تأكيد على ستراتيجية "الشركة الأولى للاستثمار" بتأسيس شركات في مختلف القطاعات وخصوصاً في القطاع النفطي، معتبراً ان منطقة الخليج هي المركز العالمي للطاقة من حيث الاحتياطيات وكذلك مجمعات صناعة البتروكيميائيات ومحطات التكرير. ونوّه بتوجه العديد من دول المنطقة الى تحرير هذا القطاع وطرح مشاريع B.O.T أمام القطاع الخاص في مجالات الكهرباء والماء والطاقة والنفط بشكل عام.

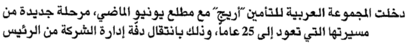

محمد العلوش

ومن جهته، يقول الرئيس التنفيذي في "الأولى للاستثمار" **خالد السنعوسي** إن ستراتيجية الشركة ستركز على الأسواق النفطية النشطة في المنطقة خصوصاً في الكويت والسعودية وقطر والإمارات، وستعمل وفق منهج الشركة القابضة عبر السعي لتملك حصص من المشاريع المجدية ضمن القطاعات المستهدفة، كما ستسعى إلى تنويع الأنشطة ومصادر الدخل التشغيلية مع تقليل المخاطر إلى أدنى حدّ ممكن لتحقيق عوائد متميزة لمساهميها.

الرئيس الجديد لـ "أريج":
التوسّع الجغرافي عنوان المرحلة المقبلة



المنامة ـ برت دكاش



ياسر البحارنة

دخلت المجموعة العربية للتأمين "أريج" مع مطلع يونيو الماضي، مرحلة جديدة من مسيرتها التي تعود إلى 25 عاماً، وذلك بانتقال دفّة إدارة الشركة من الرئيس التنفيذي السابق أودو كروغر إلى الرئيس الجديد ياسر البحارنة.

تغيير القيادة لن يحمل معالم تحوّل جذري في ستراتيجية الشركة، على اعتبار أنّ البحارنة كان جزءاً من الإدارة السابقة، التي تبنّت "خطة إنقاذ" في مواجهة سلسلة من المشاكل كبّدت المجموعة خسائر كبيرة. ومع تأكيد الرئيس الجديد أنّ "الخطوط العريضة للستراتيجية لن تتغيّر" إلاّ أنه لا ينفي إمكانية "إجراء تعديل ربما في المسار وفي سرعة إنجاز بعض الأعمال أو إعادة ترتيب الأولويات". ويأتي في مقدم هذا التعديل "التركيز على أعمال إعادة التأمين، والتوسّع في الأسواق الآفرو آسيوية". بهدف تحويل "أريج"، كما يقول البحارنة "من شركة تلحق بمتغيّرات السوق إلى شركة تلعب دوراً رائداً في المنطقة".

يقول **ياسر البحارنة** أنّ من أولويات المجموعة في الوقت الراهن التوسّع في المنطقة الآفرو آسيوية بعد أن باتت أعمالها متشبعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتطوّر الأعمال بات يحتّم افتتاح فروع خارج المنطقة. و"افتتاح الفرع في سنغافورة كان بالطبع جزءاً من ستراتيجية وضعت سابقاً إنما لم تنفذ إلاّ في مرحلة متأخرة عندما ارتأينا أنّ الوقت بات مناسباً. فقد تمّ افتتاح الفرع في أول ديسمبر 2005، وهو يتولّى مهمة إدارة أعمال الشركة في منطقة شرق آسيا. أما إنشاء مكاتب أخرى فهو قيد الدراسة ويتوقّف على الجدوى الاقتصادية خصوصاً أنّ عمل الإعادة لا يستوجب بالضرورة افتتاح مكتب لتحصيل الأعمال لأنّ عملنا كله يتمّ إما من خلال وسطاء أو بزيارات إلى الأسواق".

وعن قدرة "أريج" على المنافسة، يوضح **البحارنة** أنّ "المنافسة لا تقتصر فقط على قطاع التأمين إنما تشمل كل المجالات". ويشير إلى أنّ "أريج"، "لا يمكن أن تنافس شركات عريقة عمرها عشرات السنوات، إنما علينا أن نحدد المنطقة الجغرافية والأعمال التي يمكن أن ننافس فيها، ولا أقول أن نكون البديل. فكما يوجد أعمال لـ"ميونخ ري" و"سكورري" و"هانوفرري" تمنحها إياها شركات التأمين، كذلك نطمح لأن نكون من بين المعيدين الذين تبادر شركات التأمين إلى منحهم عقود الإعادة. مع العلم أنّ أية شركة تأمين لن تعطي أعمالاً إلى أيّ مُعيد ما لم يقدّم قيمة مضافة إلى السوق. ويمكن القول إنّ "أريج" تسير في خُطى سديدة بعد 25 سنة، ونأمل بأن تلعب دوراً أكبر في سوق التأمين مستقبلاً".

ستراتيجية مزدوجة

وعن ستراتيجية الحدّ من الخسائر والعودة إلى الربحية، يوضح **البحارنة**: "هناك عوامل عدة ترتبط بإعادة التأمين. وبالطبع لا يمكننا التحكّم بمعدلات الخسارة، إنما بإمكاننا التحكّم بمعدلات الإنفاق، ولكن بشرط أن لا يؤثر ضغط الانفاق بشكل سلبي على نوعية الخدمات. لذا لا بُدَّ من وجود توازن، وهذا ما نعتمده في الشركة. وكشركة اعادة تأمين، لدينا مصدران للدخل: الأول الاكتتابات، والثاني عوائد الاستثمار، إذ من غير المنطقي الاعتماد فقط على الاستثمار على المدى الطويل مقابل نتائج اكتتاب سلبية. والدليل على نجاح ستراتيجيتنا، الأرباح المحققة في الفصل الأول من العام الجاري حيث بلغت 8 ملايين دولار، وهي تفوق تلك المحققة في الفترة نفسها من العام 2005، ونحن نأمل أن تتواصل الأرباح على الوتيرة نفسها في الفصول الأخرى من السنة".

وحول أهمية التصنيف بالنسبة لشركات التأمين، يشدّد **البحارنة** على ضرورته، ويقول: "إنّ التصنيف هو واحد من ضمن مجموعة معايير يجب تقييمها لدى الشركات، فقد لا يكون لشركة ما تصنيف، إنما تتمتّع بعلاقات قوية وبمركز في السوق، كأن تكون مملوكة من جهات حكومية، ففي هذه الحال لا يضير الشركة وجود تصنيف أو عدمه. أما إذا نظرنا إلى المستقبل، نجد من الضروري أن يكون لشركات التأمين تصنيف". ويعتبر أنّ "تردد العديد من الشركات إلى التقدّم بطلب التصنيف يعود إلى تخوّفها من نتائجه".

وعن ظاهرة استمرار وجود شركات تأمين حكومية أو شركات تُساهم فيها الحكومات بحصص كبيرة، ومن بين هذه الشركات "أريج"، في ظل الاتجاه إلى الخصخصة في المنطقة، يقول **البحارنة**: "قطاع التأمين أُهمل نوعاً ما في المنطقة العربية، وهو لا يزال في مرحلة النضوج. ولأنّ صناعة التأمين تندرج في إطار صناعة الخدمات فهي تحتاج إلى عنصر أمان، لذا من الضروري، مع الافتقار إلى الوعي التأميني، وجود جهة تشكّل عامل استقرار وأمان، وقد أمّنت الحكومات هذا العامل، وأعطت الضمانات اللازمة. إنما في النهاية هذه مرحلة انتقالية وحين تنضج صناعة التأمين ينتفي دور الحكومات".

وعن مدى الاستقلالية التي تتمتّع بها إدارة هذه الشركات، يقول **البحارنة**: "قد لا أستطيع التكهن بتجارب شركات إعادة التأمين العربية الأخرى، إنما انطلاقاً من تجربة "أريج"، التي تمتلك 3 حكومات حصصاً فيها، فإنّ تدخّل

8 ملايين دولار أرباح الربع الأول من العام 2006

الحكومات في إدارة الشركة شبه معدوم. هناك اجتماعات لمجلس الإدارة ولقاءات لمناقشة ستراتيجية العمل، إنما لا يوجد تدخّل مباشر. وهذه برأيي الطريقة المثلى".

توسّع جغرافي وخدماتي

وفي ما يتعلّق بخطة "أريج" المستقبلية، يكشف **البحارنة**: "نحن محكومون بطبيعة الأسواق. فالمعطيات في الأسواق العربية لن تتغيّر، ولن يصار بين يوم وآخر إلى التوجّه إلى أنواع وفروع جديدة من التأمين. بالنسبة لـ "أريج" نركّز على بُعدين: الأول جغرافي، والثاني يتعلّق بخطوط الأعمال. على المستوى الجغرافي نحن موجودون في كافة الأسواق العربية والأفريقية، ونتوسّع نوعاً ما في أسواق جنوب شرق آسيا. أما على صعيد المنتجات فلدينا المنتجات الموجودة في المنطقة مثل تأمينات الحريق والتأمينات الهندسية والسيارات التي تشكّل جزءاً كبيراً من محفظتنا. وخطوط الأعمال الجديدة، مثل التأمين الصحي، سوف تشهد نمواً وسيكون لقطاع التأمين الخاص دور كبير فيها، بعد أن بات التأمين الصحي يمثّل عبئاً كبيراً على الحكومات. وهذه الخطة سوف تتغيّر عاجلاً أم آجلاً خصوصاً في دول مجلس التعاون الخليجي. فبعض فروع التأمين سوف تشهد نمواً، على غرار فرع السيارات، الذي نما نتيجة إلزامية التأمين. ونتوقع الأمر نفسه بالنسبة للتأمين الصحي. ونحن في "أريج" نسعى لتقديم قيمة مضافة ولتطوير أنفسنا لكي نتمكّن من توفير الخدمات في جميع هذه المجالات".

ويكشف **البحارنة** أنّ "السوق السورية هي من أفضل الأسواق من حيث الربحية، فمنذ أن بدأنا العمل فيها، أي منذ تأسيس الشركة، ونحن نحقق نتائج إيجابية لا بل قياسية. وهذا ما يشجّعنا لنكون مُعيد تأمين مستمر مع الشركات الموجودة حالياً في سورية، أو مع الشركات الجديدة التي ستبدأ أعمالها".

"أريج" و "تكافل ري"

وعن علاقة "أريج" بشركة تكافل ري التي بدأت أعمالها منذ أشهر، يقول **البحارنة**: "يوجد نوع من الالتباس حول العلاقة بين "أريج" و "تكافل ري". الأخيرة شركة مستقلة لديها رأس مالها الخاص وإدارتها وخطتها المستقلة. وعلاقة "أريج" معها كونها المساهم الرئيسي فيها، تملك 54 في المئة من أسهمها، وهو ما يمنحها ممثلاً في مجلس الإدارة، إلاّ أنّ ذلك لا يعني تدخّلاً مباشراً في إدارة الشركة"؛ ويضيف: "هناك خطة لفتح الاكتتاب في أسهم "تكافل ري" والسماح بدخول مستثمرين جدد إليها، ولا أظن أنّ هذا مصدر ضعف للشركة، بل هو مصدر قوة خصوصاً لشركة جديدة". ويوضح أنّ "أريج" أسست "تكافل ري" ليكون لديها نافذة تكافلية اسمها "تكافل ري" ونافذة تقليدية اسمها "أريج"، ولاستغلال الفائض في رأس المال وتوظيفه". وأشار إلى "خطة لزيادة رأس المال، لا تزال قيد الدرس في ضوء ما يمكن أن تحققه من عائد وحجم أقساط".

ويؤكّد **البحارنة** عدم تكرار تجربة "أريج" في التأمين المباشر، لافتاً إلى أنّ المجموعة في صدد "بيع آخر حصصها في الشركات. فستراتيجية الشركة هي التركيز على إعادة التأمين فقط"؛ ويقول: "ربما نستثمر جزءاً من أموالنا في شركات تأمين انطلاقاً من خبرتنا في القطاع بدلاً من الاستثمار في القطاع العقاري أو الصناعي، إنما لن تتجاوز حصتنا في هذه الشركات نسبة 5 أو 10 في المئة". ويوضح أنّ الشركات التي لا تزال تمتلك فيها "أريج" بعض الحصص فهي: شركة سينيا في المغرب بنسبة 7 في المئة، المجموعة العربية الأردنية للتأمين (Ajig) نحو 10 في المئة، شركة بيات في تونس نحو 15 في المئة. "كما نملك نسبة 25 في المئة في المجموعة العربية اللبنانية للتأمين (Alig).■

"سويس ري" تتملّك "جنرال إلكتريك للحلول التأمينية" وتطلق "التكافل" في الشرق الأوسط

أعلنت شركة سويس ري عن إطلاق خدمة "إعادة التكافل العائلي" المتفقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية بالتعاون مع العديد من العملاء والمستشارين واستناداً إلى دراسة مكثّفة عن احتياجات السوق.

واختارت "سويس ري" اعتماد نموذج "الوكالة" لتضمن قبوله عالمياً، ويقوم هذا النموذج على تجميع العمل من مصادر مختلفة في مجمّع موحّد لجعل المشاركة في الأرباح مجدية وعملية. وستحرص "سويس ري" على أن تكون الأعمال المرشّحة للمشاركة في هذا المجمّع، مستوفية لمتطلبات أفضل ممارسات إدارة المخاطر المطبقة على جميع الأعمال التي تعيد تأمينها.

وقال رئيس قسم التأمين على الحياة والصحة في "سويس ري" – الشرق الأوسط وتركيا وجنوب آسيا **كريس سينجليتون**: "لقد طورنا منتجاً جديداً ومثالياً بالنسبة لشركات التكافل العائلي، من الناحية الأخلاقية والفنية والمالية. ويتيح هذا المنتج لقطاع "التكافل العائلي" الاستغناء عن خدمات إعادة التأمين التجاري التقليدي لمجمل أعماله".

وتقضي خدمة "إعادة التكافل العائلي" أن تتحمل "سويس ري" المخاطر، وأن تتولى كذلك إدارة العمل مدعوماً بالقوة المالية لشركة سويس ري باعتبارها أكبر شركة إعادة تأمين في العالم.

وكانت "سويس ري" أعلنت مؤخراً عن إقفال عملية شراء "جنرال إلكتريك للحلول التأمينية" لتصبح بذلك أكبر معيد تأمين في العالم والأكثر تنوعاً من حيث المنتجات. وقد بلغت القيمة الإجمالية للصفقة 7,4 مليارات دولار.

وأظهر إقفال عملية الشراء أن العملية كانت مجدية بالنسبة للمجموعة لجهة التمويل التي تضمنت دفعات نقدية وسندات قابلة للتحويل أو ديون هجينة. كما شملت كذلك إصدار أسهم في "سويس ري" بقيمة 2,4 مليار دولار، وبلغت قيمة السهم الواحد 87,58 فرنكاً سويسرياً (72,07 دولاراً) مصدرة لصالح "جنرال إلكتريك". وتمتلك "جنرال إلكتريك" الآن 8,9 في المئة من أسهم "سويس ري". ومع إصدار الأسهم الجديدة لـ "جنرال إلكتريك" ارتفع عدد أسهم "سويس ري" القابلة للتوزيع إلى 358212933 سهماً.

كما أصدرت "سويس ري" أدوات دين قابلة للتحويل MCI بقيمة 500 مليون دولار لصالح "جنرال إلكتريك"، على أن تتحول إلى "أسهم سويس" ري تلقائياً في غضون ثلاث سنوات.

يذكر أن القيمة الدفترية لـ "جنرال إلكتريك للحلول التأمينية" سجّلت ارتفاعاً منذ نوفمبر 2005 حتى تاريخ إقفال الصفقة مطلع يونيو الماضي ما قيمته 1,7 مليار دولار من خلال مساهمات نقدية من قبل "جنرال إلكتريك" وعائدات دفعتها "سويس ري" لـ "جنرال إلكتريك" عند الإقفال.■

رئيس الشركة المتحدة للتأمين:

السوق السورية لا تستوعب أكثر من 10 شركات تأمين

دمشق – الاقتصاد والاعمال


د. عبد الرحمن العطار

يعتبر رجل الأعمال د. عبد الرحمن العطار أول المبادرين للحصول على ترخيص لتأسيس شركة تأمين في سورية هي "الشركة المتحدة للتأمين"، وذلك بعد صدور القانون الخاص بتنظيم القطاع الصيف الماضي. ود. العطار نادى على مدى 34 سنة بتحرير سوق التأمين في سورية.

باشرت "الشركة المتحدة للتأمين" أعمالها برأس مال 850 مليون ليرة أي ما يعادل 17 مليون دولار، وكانت طرحت 51 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام، حيث تجاوزت قيمة الطلبات المبلغ المحدد بنسبة 40 في المئة. ويساهم في الشركة إلى جانب مجموعة العطار التي تمتلك 20 في المئة، شركة المال الكويتية بنسبة 15 في المئة، وشركاء من السعودية والبحرين ولبنان بنسبة 15 في المئة، إضافة إلى مساهمة عدد من رجال الأعمال السوريين.

رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين د. عبد الرحمن العطار تحدّث عن الخدمات التي ستقدمها الشركة، وأفق صناعة التأمين في سورية.

■ ما القيمة المضافة التي ستقدّمها الشركة المتحدة للتأمين في السوق السورية؟

□ مصداقيتنا مع الزبائن هي في أولوية عملنا في التأمين، كما في مختلف الأعمال التي نمارسها. وسوف نوفّر بوالص تأمين واضحة ونلتزم بالمواعيد وبتسديد التعويضات، بما يخدم الشركة ويحمي مصالح المؤمن لهم. ومنذ انطلاقة الشركة بادرنا إلى إصدار بوالص تأمين لعدد من الجهات منها فندق شيراتون حلب، ومعامل عزوز وفندق الكارلتون وشركة MPI، ما يدلّ على أن الخطوات الأولى واثقة وتبشّر بالنجاح.

■ منذ عام تقريباً فتحت سوق التأمين السورية أمام المستثمرين المحليين والأجانب. ما واقع هذه السوق قبل قرار تأميمها وخلال فترة التأميم؟

□ قبل التأميم، كانت هناك شركة الضمان السورية المملوكة لمجموعة من رجال الأعمال وشركة الضمان اللبنانية، إضافة إلى نحو 77 شركة تأمين محلية وخارجية كانت تنشط في السوق السورية.

وفي فترة التأميم تحوّلت شركة الضمان السورية إلى شركة حكومية وأصبح اسمها المؤسسة العامة للتأمين، وقد حصرت جميع أنشطة التأمين فيها. وخلال تلك الفترة كانت "المؤسسة العامة للتأمين" تفرض الأسعار والشروط التي تريدها، إلا أنها لم تستطع أن تكسب ثقة الزبائن، لذلك اضطر رجال الأعمال إلى قبول التأمين الإلزامي مع هذه الشركة، بينما كانوا يتوجهون للحصول على بوليصة تأمين ثانية من خلال شركات أجنبية تعمل في دول مجاورة.

500 مليون دولار

■ كيف تقيمون حصيلة تجربة قطاع التأمين في سورية؟

□ بداية تجدر الإشارة إلى أن حصة الفرد من التأمين في سورية لم تكن تتجاوز 7 دولارات، بينما وصلت هذه الحصة في دول مثل لبنان والمغرب إلى 35 دولاراً. كما أن حجم التأمين في ظل المؤسسة العامة للتأمين كان بحدود 100 مليون دولار سنوياً، ولكن سوق التأمين الحقيقية خلال تلك الفترة كانت أكبر من ذلك الحجم وتراوح بين 200 و300 مليون دولار. وبرأيي بعد دخول القطاع الخاص هذا المجال سيتجاوز حجم السوق 500 مليون دولار.

سورية كانت تخسر جزءاً كبيراً من سوقها التأمينية لصالح شركات عربية وأجنبية في الدول المجاورة، وحجم هذه الخسارة هي بحدود 150 مليون دولار. وأتصور أن "المؤسسة العامة للتأمين" الحكومية ستضطر، بعد دخول القطاع الخاص، إلى تطوير خدماتها، تماماً كما حصل مع المصارف الحكومية بعد قيام المصارف الخاصة.

10 شركات فقط

■ ما هي قدرة سوق التأمين في سورية على استيعاب شركات التأمين الخاصة؟

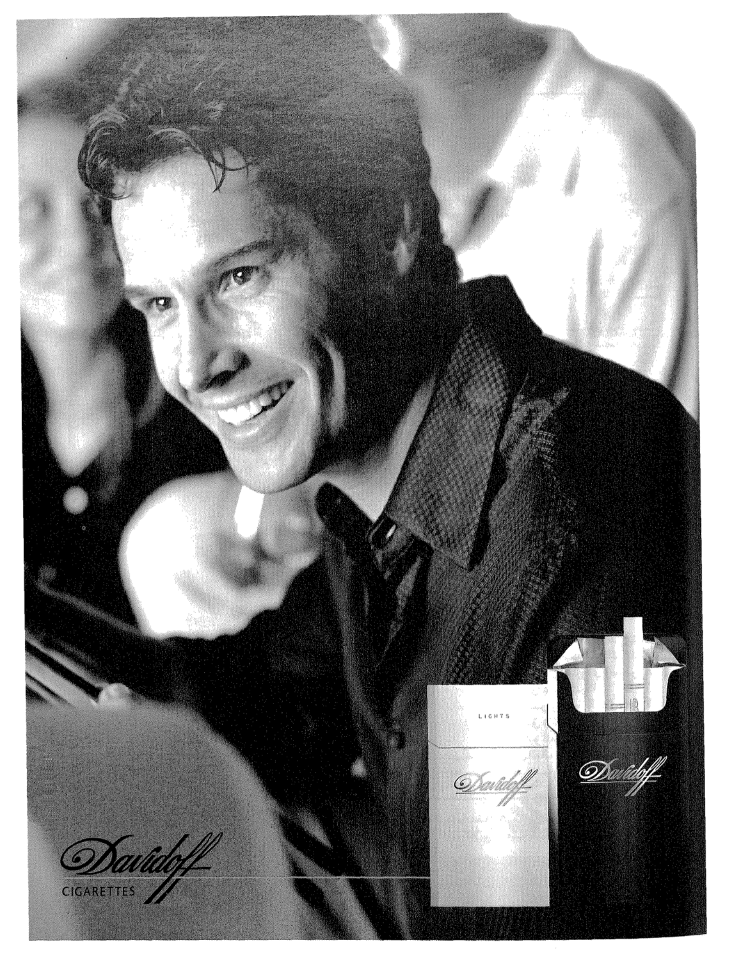
□ أنا أؤمن بالمنافسة، لكن لا يمكن فتح الأبواب على مصراعيها لكل شركة راغبة بالدخول. وأعتقد أن سوق التأمين لا تحتمل حالياً أكثر من 5 إلى 6 شركات أو في الحد الأقصى 10 شركات، ذلك أن حجم هذه السوق والأقساط التأمينية خلال السنوات القريبة المقبلة لن يتجاوز كما ذكرت أكثر من 500 مليون دولار.

■ ما الخدمات التي ستقدمها الشركة المتحدة للتأمين؟

□ نعمل على إدخال خدمات جديدة لم تقدم سابقاً في سورية، كالتأمين الصحي والتأمين المسمى "فوات المنفعة" الذي يتضمن إعادة بناء المصنع وشراء الآلات وتغطية أجور العمال لفترة من الزمن. وأعتقد أن شركات التأمين الخاصة ستلعب دوراً كبيراً في الحياة الاقتصادية السورية، والشركات المرخصة حديثاً قادرة على تغطية الأعمال التأمينية في سورية في المرحلة الراهنة.

■ كيف تنظرون إلى واقع الوعي التأميني في سورية؟

□ الوعي التأميني بقي ضعيفاً في سورية، أولاً لضعف دخل الفرد، وثانياً لعدم انتشار ثقافة التأمين وضرورته، إضافة إلى أن المؤسسة العامة للتأمين لم تعمل على تسويق خدماتها التأمينية. أما الشركات الخاصة، وبينها شركتنا، ستقوم بهذا التسويق عبر الذهاب مباشرة إلى الزبون لترويج خدماتها. ■



Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases. تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

تحالف "باركليز مصر" و"التجاري الدولي" لتأمينات الحياة"

وقّعت شركة التجاري الدولي لتأمينات الحياة اتفاقية تحالف مع بنك "باركليز مصر"، هي الثالثة لها بعد اتفاقيتين سابقتين مع "البنك التجاري الدولي" و"البنك الوطني للتنمية".

وتستهدف هذه الخطوة من جانب "باركليز" و"التجاري الدولي لتأمينات الحياة" الحصول على حصة الأسد في سوق خدمات التأمين عبر المصارف التي تشهد نمواً يراوح بين 20 و30 في المئة سنوياً. ويقف وراء هذا النمو رغبة القطاع المصرفي في مصر في التوسّع في مجال خدمات التجزئة وتقديم خدمات مالية متكاملة لعملاء المصارف.

من جانبها، ارتكزت "التجاري الدولي لتأمينات الحياة" على نجاح كبير حققته في هذا المجال عبر التحالفين السابقين، حيث حصدت 124 ألف وثيقة تأمين في نهاية العام 2005 وجميعها وثائق مرتبطة بوحدات استثمارية بلغ إجمالي أقساطها 244,1 مليون جنيه.

في المقابل، يسعى "باركليز مصر" للانضمام إلى قائمة تضم 21 مصرفاً قامت جميعها بتوقيع تحالفات مع شركات تأمين خاصة، في إطار ستراتيجية يعتمدها المصرف ترمي إلى تلبية الاحتياجات المالية لعملائه، حيث يستعد البنك في إطار هذا التحالف الى طرح برامج تأمينية إدخارية، مثل وثائق الزواج والصحة والتعليم والحج والتقاعد.

وقال رئيس قطاع التجزئة المصرفية في بنك باركليز **سنيورات لوكي** أنه تم الاتفاق مع "التجاري الدولي لتأمينات الحياة" على تقديم ثمانية منتجات، خمسة منها منتجات للادخار، وثلاثة لتوفير الحماية، وجميعها تقدم العديد من المزايا المالية التي توفر فرصاً أفضل لعملاء البنك.

يُذكر أن شركة "التجاري الدولي لتأمينات الحياة" تأسست في العام 2000 ويتوزع رأس مالها بواقع 40 في المئة للبنك التجاري الدولي (CIB) و40 في المئة لشركة "ليجال أند جنرال إفرينر هولدنغ" و10 في المئة لمجموعة "المنصور والمغربي"، و10 في المئة لمؤسسة التمويل الدولية.

ويعكس التحالف الأخير حالة تنافس قائمة في سوق خدمات بنوك التأمين، اذ شهدت الفترة الأخيرة تحالفات متسارعة، حيث تتفاوض شركة "إليانز لتأمينات الحياة" مع بنكين جديدين من البنوك الوافدة حديثاً الى السوق المصرية بعد نجاحها في الحفاظ على تحالفها مع "بيريوس مصر" وفقدانها للتحالف مع بنك "مصر الدولي" الذي استحوذ عليه "البنك الأهلي سوستيه جنرال". كما تستعد شركة الأهلي سوستيه جنرال للدخول في تحالف مع بنك جديد.

ميدغلف لبنان ترفع رأس مالها

أعلنت شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين "ميدغلف" في لبنان عن زيادة رأس مالها من 25 مليار ليرة لبنانية إلى 35 ملياراً، وذلك بعد حصولها على موافقة وزارة الاقتصاد والتجارة مطلع يونيو الماضي. ويتوقع أن تساهم هذه الزيادة في تقوية معدلات السيولة لدى "ميدغلف" وتوسيع طاقتها في الاكتتاب والاحتفاظ بأعمال جديدة.

رئيس مجلس إدارة "ميدغلف" لطفي الزين

"آروب سورية" تباشر نشاطها

باشرت الشركة السورية الدولية للتأمين "آروب سورية" نشاطها في السوق السورية نهاية يونيو الماضي، لتكون بذلك أول شركة تأمين خاصة تبدأ أعمالها في سورية بعد حصولها على موافقة هيئة الإشراف على التأمين.

وتملك شركة آروب لبنان نسبة 34 في المئة من أسهم "آروب سورية"، في حين يملك كل من "بنك لبنان والمهجر" نسبة 10 في المئة، و"بنك سورية والمهجر" نسبة 5 في المئة بالإضافة إلى عدد من رجال الأعمال السوريين.

وانتخبت الهيئة العامة التأسيسية للشركة مجلس الإدارة الذي يتألف من السادة: **عمر أزهري** رئيساً لمجلس الإدارة، و**فاتح بكداش** نائباً للرئيس، و**حبيب بتنجانة** و**إبراهيم شيخ ديب** و**مروان جارودي** و**سامر أزهري** و**حسان البعلبكي** أعضاء، و**فراس العظم** مديراً عاماً للشركة.

كما أقرّت الهيئة العامة لشركة آروب سورية خطة العمل وهي الآن في مراحل الإنجاز الأخيرة للبدء في العمل في دمشق والمحافظات الأخرى.

هذا وقد طرحت الشركة بين 14 و25 مايو الماضي نسبة 50,3 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام من أصل رأس المال البالغ مليار ليرة سورية (نحو 20 مليون دولار)، وقد فاق الطلب على الاكتتاب نسبة 187 في المئة.

مذكرة تفاهم بين سلطة دبي للخدمات المالية وهيئة التأمين الأردنية

وقّعت سلطة دبي للخدمات المالية وهيئة التأمين الأردنية مذكرة تفاهم للتعاون المشترك وتبادل المعلومات. وجرت مراسم التوقيع في العاصمة الأردنية عمّان، فوقّع عن سلطة دبي للخدمات المالية رئيسها د. حبيب الملا، وعن هيئة التأمين الأردنية مديرها العام د. **باسل الهنداوي**.

وتهدف المذكرة إلى تطوير العلاقات بين الجانبين بهدف تعزيز دورهما كمراقبين لقطاع التأمين، ووضع أسس لهذا التعاون، الذي يشمل تبادل المعلومات والمساعدة على تقصي الحقائق. كما تضع المذكرة أطراً لمناقشة المجالات ذات الاهتمام المشترك، وتدعو إلى تبادل حضور المؤتمرات والدورات التدريبية ذات العلاقة، التي ينظّمها كل من الجانبين.

المجلس الوزاري للمنظمة العربية للتنمية الصناعية

ستراتيجية للتنفيذ وجهاز إداري جديد



عمرو موسى يتوسط من اليمين د. طلعت بن ظافر والوزير جلال الدقير

القاهرة – حسين فواز

اختار وزراء الصناعة العرب فريقاً إدارياً جديداً لقيادة المنظمة العربية للتنمية الصناعية وتنفيذ الستراتيجية الصناعية التي أقرّها الملوك والرؤساء العرب في قمة تونس وأكّدوا على ضرورة الالتزام بها في قمتي الجزائر والخرطوم هذه السنة. ولم تكن عملية الاختيار سهلة، بل هي أتت نتيجة نقاشات طالت لأكثر من 4 ساعات بين الوزراء قبل أن يتصاعد الدخان الأبيض معلناً انتخاب محمد يوسف بهزاد من قطر مديراً عاماً للمنظمة خلفاً لـ د. طلعت بن ظافر، ومحمد الشاوش من تونس مديراً عاماً مساعداً.

وعلى هامش اجتماعات المجلس الوزاري للمنظمة، الذي انعقد في القاهرة أواخر يونيو الماضي برعاية رئيس مجلس الوزراء المصري د. احمد نظيف، طرح وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد مبادرة تهدف إلى تفعيل دور المجموعة العربية في إطار منظمة التجارة العالمية وجعل الصوت العربي مسموعاً في هذه المنظمة العالمية للدفاع عن مصالح الدول العربية. هنا أبرز ما جرى في اجتماعات القاهرة.

اجتماع المجلس الوزاري للمنظمة العربية للتنمية الصناعية لم يكن عادياً في دورته الـ19 المنعقدة في القاهرة الشهر الماضي، بل أخذ طابع الأهمية القصوى حسب ما ذكر **رشيد محمد رشيد** وزير التجارة والصناعة المصري لسببين أساسيين هما:

1 – وضع خطة عمل عاجلة لتنفيذ الستراتيجية الصناعية التي أقرّتها قمة الملوك والرؤساء العرب.

2 – اختيار الجهاز الإداري للمنظمة الذي سيتولى تنفيذ الستراتيجية، بعد انتهاء ولاية المدير العام ومساعده وعدم وجود رغبة لمنحهما ولاية جديدة، نظراً لاستنفاذ المدة القصوى التي يسمح بها النظام الداخلي للمنظمة.

وافق مجلس المنظمة بسرعة على خطة العمل المقترحة التي درسها الخبراء والمتضمّنة 10 برامج ستراتيجية تنفّذ خلال 10 سنوات. إلا أن اختيار الجهاز الإداري لم يمر بالسهولة نفسها نظراً لعدم التوافق مسبقاً على اسم المدير العام، ونظراً لوجود زحمة مرشحين فاق عددهم العشرة لهذا المنصب، وأيضاً لوجود رغبة لدى المدير العام السابق **د. طلعت بن ظافر**، بالحصول على ولاية جديدة ليتولى تنفيذ الستراتيجية التي أشرف على إعدادها. غير أن الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** حسم هذه النقطة الأخيرة داعياً المجلس الوزاري للإسراع بانتخاب قيادة جديدة للمنظمة.

وحرص **بن ظافر** على إبراز المنجزات التي تمّت خلال ولايته سواء عبر المطبوعات المختلفة التي جرى توزيعها أو في كلمته التي ألقاها في جلسة افتتاح المجلس الوزاري في حضور **عمرو موسى** و11 وزيراً عربياً للصناعة والتجارة والاقتصاد، وممثلين عن باقي الدول الأعضاء، حيث أشار إلى أن المنظمة العربية للتنمية الصناعية دخلت مرحلة جديدة منذ العام 1996، تميزت بمنجزات أبرزها إعداد ستراتيجية للصناعة العربية بمبادرة من السعودية والسودان اعتمدتها قمة الجزائر، وتلتها خطة للتنفيذ اعتمدت في قمة الخرطوم هذه السنة.

"الخروج من التهميش"

في افتتاح الدورة سلّم وزير الصناعة السوداني **جلال الدقير** رئاسة الدورة الحالية إلى وزير الصناعة السوري **د. فؤاد عيسى الجوني**، وألقى **عمرو موسى** كلمة جاء فيها:

"لماذا لا توجد صناعة عربية حديثة ومتميزة، لماذا نرى أن كل دولة صناعية تتسابق لإنتاج سلعة جيدة فهذا ينتج أفضل طائرة والآخر أفضل سيارة وغير ذلك، والسؤال أين نحن من كل هذا؟ هناك ستراتيجية وافق عليها *الملوك والرؤساء العرب*، وننتظر من مجلس وزراء الصناعة



وزير الصناعة السعودي د. هاشم بن عبد الله يماني وعدد من أعضاء الوفد السعودي


وزير الصناعة و التجارة المصري رشيد محمد رشيد

إعداد خطة للتنفيذ. لا يجوز التعامل مع هذه الستراتيجية مثلما تعاملنا مع قضايا أخرى، ولنتعاون لنصل خلال 10 سنوات إلى منجزات وأرقام صحيحة، ما يساعد على خروجنا من التهميش الذي وقعنا فيه".

وتابع الأمين العام للجامعة: "أودّ توجيه التهنئة للمدير العام للمنظمة د. **طلعت بن ظافر** للجهود التي قام بها، وأتمنى على المجلس الوزاري العمل بسرعة على انتخاب مدير عام جديد للمنظمة، وأشير في هذا المجال إلى ضرورة ضبط الأنظمة في مؤسسات العمل العربي المشترك من دون إغفال الإفادة من تراكم الخبرات".

وتحدّث في جلسة افتتاح المجلس الوزاري المهندس **رشيد محمد رشيد** فأكّد أن الستراتيجية الصناعية أصبحت جاهزة وتتمحور حول أمرين: الأول هو بناء قدرات إنتاجية حديثة للصناعة العربية وتكوين شركات عربية قادرة على المنافسة العالمية، وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص. أما الأمر الثاني في الستراتيجية فيستهدف تنمية القدرات التجارية من خلال التوافق على المواصفات العالمية ونظم الاعتماد الدولية. وأشار إلى أن الصناعة العربية حققت نسبة نمو بنحو 28 في المئة العام الماضي وشكّلت 45 في المئة من الناتج العربي لكن الصناعة التحويلية تراجعت ولم تشكل أكثر من 10 في المئة من الناتج، ما يعني أن العرب لا يزالون يعتمدون أساساً على الموارد الطبيعية.

ودعا وزير الصناعة السوداني د. **جلال يوسف الدقير** إلى استكمال إعداد المواصفات القياسية للسلع العربية وإلى

محمد بهزاد لمنصب المدير العام ومحمد الشاوش مساعداً

عمرو موسى: احترام الأنظمة الإدارية لمؤسسات العمل العربي المشترك

إنشاء مجلس عربي لاعتماد تلك المواصفات لزيادة حجم التبادل التجاري العربي البيني.

"زحمة مرشحين"

أنجز المجلس الوزاري جدول الأعمال المقرر في سرعة قياسية باستثناء بند اختيار المدير العام والمدير العام المساعد الذي جرى تأجيله إلى جلسة مغلقة اقتصرت على رؤساء الوفود. وكانت هناك محاولات حثيثة للوصول إلى توافق على اسم المدير العام، انطلاقاً من الاتفاق على معايير محدّدة، لكن هذا الأمر لم ينجح ما جعل


من اليمين وزير الصناعة والتجارة المغربي صلاح الدين مزوار ووزير المعادن والصناعة الموريتاني محمد ولد اعبيدنا



كاتب الدولة للطاقة والصناعات الغذائية التونسي رضا بن مصباح (الى اليمين) ووزير الصناعة الجزائري محمود خذري

وزير الصناعة السوري د. فؤاد عيسى الجوني

عملية الانتخاب هي الحل الوحيد للاختيار بين 9 مرشحين لمنصب المدير العام و3 مرشحين لمنصب المدير العام المساعد.

على الرغم من زحمة المرشحين هذه، سعى الوزراء إلى التوصل لما يشبه الإجماع في الانتخاب كي لا يأتي المدير العام الجديد بعدد هزيل من الأصوات فيضعف موقفه وموقعه. وبالتالي تمّت عملية الانتخاب في دورات متعددة استبعد خلالها عدد من المرشحين من لبنان والمغرب وجيبوتي وغيرهم إلى أن انحصر التنافس بين مرشح الأردن والمرشح القطري **محمد يوسف بهزاد** (ممثل قطر في منظمة أوبك)، الذي فاز في النهاية بالأكثرية ليصبح المدير العام الجديد للمنظمة والمشرف على تنفيذ الستراتيجية الصناعية يعاونه المدير العام المساعد الذي فاز بأكبر عدد من الأصوات وهو **محمد الشاوش** من تونس. وقد طالت الجلسة لأكثر من 3 ساعات.

رشيد: أسلوب حضاري

اعتبر وزير التجارة والصناعة المصري **د. رشيد محمد رشيد** أن الوقت الذي احتاجته جلسة الانتخاب هو أمر طبيعي لأن النقاش دار في البداية حول الستراتيجية المقترحة والفريق الإداري الذي سينفذها، وبالتالي جرت محاولات لجعل عملية الاختيار تتمّ وفق معايير علمية ومهنية.

وتابع: كان هناك أسلوب حضاري في عملية الانتخاب، لأن المجموعة التي أدارت المنظمة في السنوات السابقة قامت بجهود مهمة ونالت الفترة الأقصى المسموح بها

رشيد محمد رشيد: الستراتيجية جاهزة ولا بد من تنمية الصناعة التحويلية

الدقير: استكمال المواصفات القياسية ومجلس عربي لاعتمادها



مدير عام وزارة الصناعة في لبنان جورج خوري

لمنصب المدير العام ومساعديه. حاولنا الوصول إلى توافق على الأشخاص الذين سيقودون المنظمة في السنوات المقبلة آخذين في الاعتبار المهام المطلوبة من هذا الفريق، للتوفيق بين المعايير الموضوعة ومتطلبات الوظيفة وقدرة المدير العام على التعامل مع الدول الأعضاء، لكن الأمر لم ينجح ما استوجب اللجوء إلى الانتخاب.

بن ظافر: انتخاب غير طبيعي

وقال **د. طلعت بن ظافر** أن الانتخاب أتى بشكل غير طبيعي، فقد كان هناك إجماع من المجلس التنفيذي للمنظمة على استمرار المدير العام ومساعده لولاية جديدة بشكل استثنائي، لكن المجلس الاقتصادي والاجتماعي الذي يضم وزراء الاقتصاد العرب لم يوافق على هذا الاستثناء، ودعا إلى تغيير قيادة المنظمة ولم يسمح الوقت لإتمام العملية بشكل طبيعي خصوصاً لجهة فتح باب الترشيح ودراسة ملفات المرشحين وإجراء مقابلات معهم.

وقال رئيس الدورة الحالية وزير الصناعة السوري **د. فؤاد عيسى الجوني** أن "المنظمة العربية للتنمية الصناعية تلعب دوراً مهماً في مسار تنفيذ اتفاقية المنطقة الحرة العربية الكبرى، خصوصاً أن المؤسسات الصناعية باتت تهدف إلى تصدير إنتاجها أي ما يعني أن الصناعة هي للتجارة حالياً، وإننا نصدر ما ننتجه. ولا يمكن رفع وتيرة التبادل التجاري من دون الاتفاق على قواعد منشأ واضحة ومحددة، وعلى مواصفات ومقاييس موحدة". ■

المنتدى الاقتصادي السوري - الإماراتي الثاني
عروض ومشاريع

دمشق - يارا عشي

استضافت دمشق يومي 10 و11 يونيو الماضي "المنتدى الاقتصادي السوري – الإماراتي الثاني"، الذي انعقد تحت شعار: "رؤى أبعد من الاستثمار"، وتميّز بحضور كثيف بلغ نحو ألفي مشارك، من رجال الأعمال وممثلي شركات استثمارية إماراتية وسورية.

وتحوّل المنتدى إلى ورشة عمل شهدت عروضاً استثمارية متنوّعة، ومفاوضات وتحالفات لإقامة مشاريع في سورية في قطاعات مختلفة، أبرزها العقارية والسياحية والمصرفية والتأمينية. وناقش المنتدى سُبل زيادة حجم التبادل التجاري بين سورية والإمارات، الذي بلغ العام الماضي نحو 250 مليون دولار فقط، وبنسبة نمو بلغت 30 في المئة عن العام 2004.


عبدالله الدردري


د.سعد الله آغا القلعة


الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

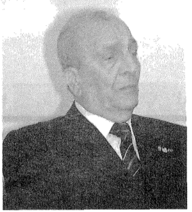
تمّ خلال المنتدى الإعلان عن مجموعة من المشاريع من أبرزها: تأسيس صندوق استثماري مع الإمارات بقيمة 100 مليون دولار، إعلان شركة تلال للاستثمارات الإماراتية عن مشروع لإنشاء تلفريك يربط بين منطقتي كسب والبدروسية بطول 6,5 كلم، وبتكلفة 60 مليون دولار، وسوف يتبعه إنشاء فندق 4 نجوم ومطاعم ومقاصف ومجمّع تجاري. كما أعلن المغترب السوري في الإمارات د.أسامة ببيلي عن الشروع بإقامة جامعة الأندلس للعلوم الطبية في محافظة طرطوس، وتتألف هذه الجامعة من 6 كليات في مجالات الطب البشري والهندسة الطبية والصيدلة والتمريض وإدارة المستشفيات، وستضم 14 مستشفى متخصصاً في 14 محافظة.

كما وقّعت شركة إعمار الإماراتية مذكرة تفاهم مع المؤسسة العامة للإسكان في سورية لتأسيس شركة تهدف في المرحلة الأولى إلى بناء 50 ألف وحدة سكنية لصالح ذوي الدخل المحدود والمتوسط في مختلف المناطق السورية. إلى ذلك، حصلت مجموعة تايغرز التي يرأسها وليد الزعبي على ترخيص لإقامة برج دمشق التجاري العالمي في منطقة يعفور في ريف دمشق، على مساحة تبلغ 390 دونماً وبتكلفة 700 مليون دولار ويضم أبراجاً سكنية وأسواقاً تجارية وفنادق.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أنّ مجموعة من المستثمرين السوريين والإماراتيين عرضوا على وزارة النقل السورية مشروعاً لبناء مطار جديد في دمشق، وأنّ آخرين أبدوا رغبتهم في الاستثمار في مجال النقل الجوي بإنشاء شركات طيران تحت مظلة أو مشاركة مؤسسة الطيران العربية السورية؛ كما عرض مستثمر إماراتي إقامة حوض جاف لصيانة


الحضور في افتتاح المنتدى


محمد العبّار


د. راتب الشلاح


د. أنس كزبري

السفن مع مراكز تدريب وتأهيل لجميع العاملين في مجالي النقل الجوي والبحري.

الاستثمار في النفط والمعادن

وخلال المنتدى عرضت الحكومة السورية على المستثمرين الإماراتيين والسوريين على حدٍّ سواء فرصاً استثمارية أخرى. فدعا وزير النفط والثروة المعدنية المهندس **سفيان علاو** للاستثمار في مشاريع الحقول النفطية البرية والبحرية. وفي مجال التوزيع، أوضح أنَّ الوزارة تخطط لاستخدام الغاز في السيارات السياحية والباصات والمنازل، وهي تسعى لاستقدام شركات لتنفيذ هذا التوجّه. وبيّن أنَّ حجم الاستثمارات المطلوبة لبناء مصفاة نفط جديدة يناهز 1,5 مليار دولار وقيمة تطوير مصفاتي حمص وبانياس تبلغ نحو 640 مليون دولار، فيما تقدر تكلفة تطوير الإنتاج النفطي بنحو 300 مليون دولار. وفي مجال الثروة المعدنية، أشار إلى أنَّ احتياطات الفوسفات في سورية تصل إلى 10,8 ملايين طن، يُنتج منها 3,5 ملايين فقط، وتخطط الوزارة لإنتاج كميات أكبر من الفوسفات الخام أو المغسول.

... وفي النقل والسياحة

وكان لوزير النقل المهندس **يعرب سليمان** لقاء مع المشاركين في المنتدى، فأشار إلى أنَّ البنية التحتية لقطاع النقل في سورية تحتاج إلى تطوير، وقال أنَّ الخطة الخمسية مبنية على تشجيع قبول الاستثمار في قطاع النقل، وموقع سورية الجغرافي يؤهلها لتلعب دوراً مهماً في مجال الترانزيت من خلال النقل الطرقي وسكك الحديد. وقال أنَّ هناك فرصاً استثمارية في البنية التحتية أو في مجال الخدمات، وتمّ طرح مشروع لإنشاء رصيف ومحطة حاويات في مرفأ طرطوس تستوعب 500 ألف حاوية سنوياً، وذلك وفق نظام الـB.O.T أو أي نظام آخر يناسب المستثمرين. وأضاف: "يمكن أيضاً الاستثمار في مشروع "التكسي الجوي" لتقديم خدمات الطيران، أو الاستثمار في مجال النقل الداخلي والمرافق"، مشيراً إلى أنَّ قطاع النقل في سورية يملك بنية تحتية من العقارات والساحات الشاغرة، وهذه جميعها مطروحة للاستثمار.

وأوضح وزير السياحة د. **سعدالله آغا القلعة** في لقاء مع المستثمرين، أنَّ الوزارة تركّز على رفع جودة المنتج السياحي وتنويعه وتوفير البنية التحتية اللازمة للاستثمار السياحي، لافتاً إلى أنَّ الأنظمة المعتمدة توفّر للمستثمرين الكثير من المرونة والمحفّزات. وقال أنَّ الوزارة تتوقع أن تصل قيمة المشاريع السياحية المرخصة والمبرمة عقودها حتى نهاية العام الجاري إلى 1,5 مليار دولار، مشيراً إلى أنَّ هذه المشاريع تأتي في إطار خطة تهدف إلى زيادة عدد السيّاح إلى 7,5 ملايين، والعائدات إلى 5 مليارات دولار حتى العام 2010.

وقدّم وزير الإسكان والتعمير المهندس **حمود الحسين** شرحاً عن الإعفاءات التي يتضمنها قانون الاستثمار العقاري الذي سيصدر قريباً، وعن موضوع الرهن والتمويل العقاري، وأشار إلى أنَّ القانون ركّز على الإعفاءات الضريبية، وكذلك على إعفاءات من الرسوم تشمل الآليات والمواد الداخلة في المشاريع العقارية. وأوضح أنَّ مناطق التطوير العقاري تتوزّع إلى نوعين: الأولى، مناطق المخالفات لإعادة دراستها وتنظيمها ونقل المواطنين إلى أبنية سكنية جديدة؛ والثانية، تستهدف تأمين السكن لذوي الدخل المحدود والمتوسط، عبر اعتماد نظام التقسيط بما يتوافق مع خطة الدولة في التنمية وخطط المطوّر العقاري.

قالوا في "المنتدى"

في افتتاح المنتدى أشار نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية **عبدالله الدردري** إلى أنَّ الاقتصاد السوري حقق خلال السنوات الخمس الماضية نجاحات حيث وصل معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي إلى 5,5 في المئة.

وأكد رئيس مجلس إدارة شركة إعمار الإماراتية **محمد العبّار** أنَّ شركته لم تكن لتغامر بأموالها للاستثمار في سورية لولا يقينها أنَّ السوق السورية هي سوق واعدة جداً ورابحة. وأشار إلى أنَّ "إعمار" تابعت الأنظمة والقوانين في سورية ولاحظت توجهات الحكومة الاقتصادية الصادقة والجادة، وهي إذ باشرت أعمالها الاستثمارية بتوظيف 500 مليون دولار في مشروع واحد فإنَّ الوقائع تشجعها للدخول في مشاريع أكبر.

أما رئيس دائرة التنمية الاقتصادية في الشارقة الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** فأشاد بالعلاقات السياسية الممتازة بين البلدين، وقال إنَّ الاستثمار الإماراتي المباشر في سورية كان ضعيفاً، غير أنه تغيّر خلال الفترة الأخيرة، حيث باتت فرص الاستثمار في سورية مفتوحة للشركات الكبيرة التي بادرت إلى إقامة مشاريعها، وتمنى أن تتاح الفرصة للشركات الصغيرة والمتوسطة أيضاً، وقال أنه تلمّس اهتمام المستثمرين الإماراتيين في قطاعات العقار والمصارف والتأمين داخل سورية.

وذكر المستشار الألماني السابق **جيرهارد شرودر** أنَّ سورية تسير بخطوات حثيثة نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي.

وأشاد رئيس اتحاد غرف التجارة السورية د. **راتب الشلاح** بظاهرة استقطاب الاستثمارات الخارجية، وقال أنَّ المهم هو البحث عن الأموال المعطلة داخل سورية على شكل خزائن ذهب وفضة وحلي وعقارات، والتي قدّر قيمتها **الشلاح** بمئات المليارات من الليرات.

من جهته، أوضح المدير التنفيذي لشركة الاستثمار لما وراء البحار د. **أنس كزبري** أنَّ المستثمرين من المغتربين السوريين في الإمارات قدّموا قُدوة حسنة لجذب الاستثمارات الإماراتية إلى سورية وذلك عندما باشروا باستثمار أموالهم داخلها، الأمر الذي أعطى مصداقية وثقة أكبر للرساميل الإماراتية للتوجه هي أيضاً إلى سورية. ■

إعمار: بناء 50 ألف مسكن لذوي الدخل المحدود

الاجتماعات السنوية للبنك الإسلامي للتنمية:
مضاعفة رأس المال
وانشاء مؤسسة لتمويل التجارة

أمير الكويت يدعو لتعزيز دور القطاع الخاص

الكويت - عاصم البعيني


أمير الكويت الشيخ صباح الأحمد الصباح، في جلسة الافتتاح

شهد الاجتماع الحادي والثلاثين الذي عقده البنك الإسلامي للتنمية في الكويت اتخاذ قرارات مهمة أبرزها رفع رأس مال البنك إلى 30 مليار دينار إسلامي، وإنشاء "المؤسسة الدولية الاسلامية لتمويل التجارة"، و"صندوق مكافحة الفقر"، إضافة إلى تنفيذ التوجّهات الستراتيجية التي تضمنتها الخطة العشرية الصادرة عن القمة الاستثنائية في مكة المكرمة حول الرؤية المستقبلية للبنك.

وتميّزت الاجتماعات التي عُقدت على مدى يومين بالمشاركة الكثيفة والنوعية، توجت بحضور أمير دولة الكويت الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، وبلغ عدد المشاركين نحو 900 مشارك من الوزراء وكبار المسؤولين وقيادات المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية الاسلامية.

افتتح أعمال الاجتماع أمير دولة الكويت الشيخ **صباح الأحمد الصباح**، الذي لفت إلى أنّ الاجتماع يجسّد تضامن الأمة الاسلامية، وأشار إلى مساهمات الكويت في تحقيق هذا التضامن، من خلال إنشاء الصندوق الكويتي للتنمية، ومساهمتها في تأسيس العديد من مؤسسات التنمية الإقليمية والدولية.

وأشار إلى أنّ القطاع العام لعب لسنوات عدة دوراً مهماً في تحقيق التنمية الاقتصادية، إلّا أنّ التجربة أثبتت أيضاً أهمية توسيع دوره، خصوصاً أن بعض المشاريع الحيوية كالتعليم والصحة لم تعد حكراً على الدولة، بل يلعب القطاع الخاص دوراً مهماً في توفيرها ويشارك في تقديمها. ولفت إلى أن الكويت تؤمن بهذا التوجّه وتسعى إلى تعزيز دور القطاع الخاص في تنفيذ المشاريع أو إدارتها.

4 مليارات دولار

وتحدّث وزير المالية الكويتي ورئيس مجلس محافظي البنك **بدر ناصر الحميضي** فأشار إلى الدور الذي لعبه البنك الإسلامي للتنمية في التخفيف من آثار التقلبات والتغيرات الاقتصادية والمالية. وقال إن عمليات البنك شهدت نمواً ملحوظاً في العام 2005، فبلغت نحو 4 مليارات دولار توزّعت على 316 عملية استهدفت تعزيز التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء وتشجيع الاستثمارات البينية، والمساهمة في نمو الصناعة المالية الإسلامية، إضافة إلى تخصيص البنك 10 في المئة من إيراداته لقطاع التكنولوجيا.

رفع رأس المال

وتنفيذاً لقرارات القمة الاسلامية، أقرّ مجلس المحافظين رفع رأس مال البنك الإسلامي للتنمية المصرّح به من 15 إلى 30 مليار دينار إسلامي، على أن تقسّم هذه الزيادة إلى 1,5 مليون سهم بقيمة اسمية تبلغ 10 آلاف دينار إسلامي لكل سهم. كما أقرّ زيادة رأس المال المكتتب به من 8,1 مليارات إلى 15 ملياراً، موزّعة على 690 ألف سهم بقيمة 10 آلاف دينار للسهم الواحد.

وعن زيادة رأس المال، قال وزير المالية السعودي **د. إبراهيم العساف** إنّ رفع رأس المال يهدف إلى تعزيز قدرات البنك في دعم جهود التنمية والاستجابة للاحتياجات الإنمائية للدول والمجتمعات الإسلامية من خلال بناء قاعدة مالية قوية، تكون قادرة على تلبية احتياجات الدول الأعضاء ومواجهة التحدّيات المستقبلية.

المؤسسة الدولية الاسلامية لتمويل التجارة

شكّل التوقيع على اتفاقية إنشاء المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة أحد أهم المقررات التي خرج بها اجتماع محافظي البنك الإسلامي للتنمية. ونصّت الاتفاقية على أن يكون رأس مال المؤسسة المصرّح به 3 مليارات دولار، والمكتتب به 500 مليون دولار، وعلى أن تكون مدينة جدّه مقراً للمؤسسة، وإنشاء فرع لها في دبي. وبلغ عدد الدول الموقّعة ت على الاتفاقية 45 دولة من الدول الأعضاء في البنك الإسلامي



د. إبراهيم العساف: زيادة رأس المال تلبية للاحتياجات المستقبلية



بدر الحميضي: تشجيع الاستثمارات البينية، وتنمية الصناعة المالية



د.أحمد محمد علي: إنشاء المؤسسة إستجابة لمبادرة خادم الحرمين الشريفين

للتنمية.

وقال رئيس البنك د.**أحمد محمد علي**، في هذا السياق: "إنّ إنشاء المؤسسة جاء استجابة لمبادرة خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز**، والدافع لإنشائها تواضع نسبة التبادل التجاري بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، حيث تشير الدراسات إلى أنّ التجارة البينية لا تتعدى نسبة 13 إلى 14,5 في المئة، فيما تسعى الدول الأعضاء، استناداً إلى الخطة التي أقرّتها القمة الاستثنائية في مكة إلى رفع هذه النسبة إلى 20 في المئة خلال السنوات العشر المقبلة".

ونصت الاتفاقية على أن من مهام المؤسسة تمويل التجارة بالتعاون مع مصادر تمويل أخرى، وتشجيع وتيسير التجارة البينية والدولية للدول الأعضاء ومساعدتها للحصول على الأموال الخاصة والعامة المحلية أو الأجنبية وتمكينها للوصول إلى أسواق المال بغرض تمويل التجارة. ومن المتوقع أن تعقد المؤسسة جمعيتها العمومية في سبتمبر المقبل لاختيار أعضاء مجلس إدارتها.

تطوير القطاع المالي الإسلامي

وعلى هامش الاجتماعات، نظّم المجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية "ملتقى تطوير القطاع المالي الإسلامي"، الذي دعا إلى وضع ستراتيجية طويلة الأمد للعمل المصرفي الإسلامي في ظل التحدّيات والمتغيرات السريعة التي يواجهها.

وقال رئيس المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الشيخ **صالح كامل** أنّ هذه الستراتيجية يجب أن تعتمد على فلسفة العمل المصرفي الإسلامي مع الأخذ في الاعتبار وسائل تحقيق الأهداف، مشيراً إلى أن محاكاة الأدوات المالية الغربية لا تعد ستراتيجية مناسبة لتحقيق أهداف العمل المصرفي الإسلامي.

وأوضح **كامل** أن إحصاءات المجلس تؤكد أن عدد المؤسسات المالية الإسلامية بلغ 284 مؤسسة تعمل في 38 دولة، وتبلغ أرصدتها نحو 250 مليار دولار، وترتفع إلى نحو 450 ملياراً إذا ما أضيفت إليها النوافذ الإسلامية الأخرى. وقال إن هذا الواقع يضع على عاتق الصيرفة الإسلامية مسؤوليات ضخمة لأنها مطالبة بدور فاعل على مستوى الاقتصاد الكلي.

واكتسب انعقاد هذه الندوة في الكويت أهمية خاصة، نظراً للموقع الذي تحتله الكويت في مجال الصناعة المالية الإسلامية، فهي، كما أشار وكيل وزارة التجارة والصناعة في الكويت **رشيد الطبطبائي**، الأولى من حيث عدد المؤسسات الإسلامية، والثالثة من حيث الأصول التي تديرها هذه المؤسسات والتي بلغت قيمتها نحو 22,7 مليار دولار. وقد حققت هذه المؤسسات نسبة نمو مرتفعة في العام 2005 بلغت 42,17 في المئة مقارنة بالعام 2004. وأشار أيضاً إلى أنّ حصة الكويت من الأصول الإسلامية المدارة خليجياً تصل إلى 26 % من إجمالي الأصول التي تبلغ نحو 84,1 مليار دولار.

دور القطاع الخاص

وتحوّلت جلسات العمل إلى حلقات نقاش تناولت محاور عدة، أبرزها: "التوعية في اقتصاد المعرفة"، "الفرص والتحدّيات أمام سيدات الأعمال في دول الخليج"، "البطالة والتوظيف والمشاريع الصغيرة"، "التعاون بين المؤسسات الإنمائية الدولية والعمل الطوعي". إلا أن الموضوع الأهم الذي استأثر على حيّز مهم من النقاشات، كان حول دور القطاع الخاص والمؤسسات المالية في تعزيز التجارة والاستثمارات البينية والمشاريع المشتركة. وجرى خلال هذه الجلسة استعراض تجارب ثلاث مؤسسات صناعية كبيرة في الخليج هي: الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، "المنيوم البحرين" (ألبا) و"ايكويت".

اتفاقيات بـ 452 مليون دولار

تمّ على هامش المؤتمر توقيع اتفاقيات تمويل بين البنك وعدد من الدول الأعضاء بلغت قيمتها نحو 452 مليون دولار، ومنها اتفاقية مع الأردن يقدم البنك بموجبها نحو 39 مليون دولار للمساهمة في بناء وتجهيز مستشفى الزرقاء في الأردن، واتفاقية مع لبنان يقدم بموجبها البنك 42 مليون دولار للمساهمة في تمويل مشروع جامعة طرابلس في لبنان، واتفاقية مع السودان لتقديم قرض إضافي بقيمة 6 ملايين دولار لاستكمال انجاز مشروع طريق في السودان، واتفاقية مع اليمن لتقديم قرض ميسّر بقيمة 15 مليون دولار للمساهمة في تمويل مشروع تطوير شبكات توزيع الكهرباء في 18 محافظة.

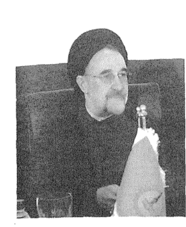
وحول تجارب هذه الشركات قال رئيس مجلس إدارة الصندوق العربي للانماء الاقتصادي والاجتماعي **عبد اللطيف الحمد** إن الندوة خلصت إلى أن القاسم المشترك في مسيرة النجاح الذي حققته هذه المؤسسات هو التعاون مع شركاء ستراتيجيين ومع القطاع الخاص ودورها في التوسع الجغرافي ودخول أسواق جديدة، إضافة إلى فرص العمل التي وفرتها ودورها في رفع كفاءة الكوادر البشرية.

وجرى أيضاً استعراض تجارب أخرى في القطاع المصرفي والأعمال وفي القطاع الزراعي. وخلصت النقاشات إلى ضرورة تحسين بيئة الأعمال في دول المنطقة، وتعزيز الروابط بين رجال الأعمال، وحث المصارف والمؤسسات المالية على ابتكار أدوات مالية واستثمارية تساهم في تشجيع الاستثمارات البينية، إضافة إلى تفعيل دور القطاع الخاص من خلال تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوظيف المزيد من الاستثمارات لتطوير كفاءة الكوادر البشرية من خلال توفير التعليم والتدريب.

وفي ندوة حول دور القطاع الخاص والمؤسسات المالية في تعزيز التجارة والاستثمارات البينية والمشاريع المشتركة بين الأعضاء، دعا الرئيس الإيراني السابق **محمد خاتمي** إلى ضرورة إنشاء مركز إسلامي يساهم في تنمية وتعزيز اقتصاد العالم الاسلامي من خلال تطوير دور القطاع الخاص والتجارة البينية بين الدول الاسلامية، ويساهم في الوقت نفسه في نقل وتبادل الخبرات والتجارب في المجالات الصناعية والاقتصادية والمالية المختلفة وتبادل المعلومات الفنية والمالية والدولية من أجل استثمارها من قبل القطاع الخاص في الدول الأعضاء، إضافة إلى دوره في تطوير التشريعات والقوانين بهدف تنمية التبادل التجاري بين الدول الأعضاء.



صالح كامل: المطلوب دور أكثر فعالية للمؤسسات الإسلامية



محمد خاتمي: إنشاء مركز لتنمية إقتصاد الدول الاسلامية

"إعلان الكويت": 3 محاور

وفي ختام الاجتماع السنوي للبنك الإسلامي للتنمية، أصدر محافظو البنك "إعلان الكويت"، تضمن خلاصات للمناقشات التي جرت والتي ركزت على سُبل تحقيق نمو اقتصادي مطرد، وسُبل تنفيذ التوجهات الستراتيجية التي تضمنها كل من "بلاغ مكة" والخطة العشرية الصادرة عن القمة الاستثنائية، حيث عكست النقاشات تحدّيات عدة أبرزها تحقيق أهداف التنمية للألفية الجديدة، وتحقيق نمو اقتصادي متوازن يرتكز على زيادة تدفّق الاستثمارات والموارد المالية، كما تركزت المناقشات على ضرورة استمرار الجهود في ثلاثة محاور وردت في الخطة العشرية الصادرة عن قمة مكة وهي: التجارة البينية، مكافحة الفقر، وتعزيز القدرات.

حول التجارة البينية جاء في "إعلان الكويت": "تكتسب التجارة البينية أهمية خاصة في ظل التحدّيات التي يفرضها النظام العالمي الجديد القائم على تحرير التجارة وإقامة التكتلات الاقتصادية، ويأتي استحداث البنك لبرامج تمويل عدة للتجارة بهدف تعزيز التبادل التجاري بين الدول الاعضاء، ولا بدّ للبنك من أن يواصل جهوده من خلال تعزيز نطاق التجارة البينية بين الدول ودرس إمكانية إقامة منطقة تجارة حرة، ودعم التجارة الالكترونية بين الدول الأعضاء والتعاون مع الغرفة الاسلامية للتجارة والصناعة.

وحول مكافحة الفقر، ورد أنه تمّ الإعلان عن إطلاق صندوق مكافحة الفقر، وتم تكليف المديرين التنفيذيين بوضع النظام الذي يحكم عمل الصندوق، حيث من المتوقع أن يبلغ رأس ماله نحو 5 مليارات دولار، وبلغت قيمة المساهمات نحو 1,14 مليار دولار، منها مليار دولار قدمتها السعودية كمساهمة في الصندوق. ويهدف الصندوق إلى دعم المشاريع الستراتيجية وخفض نسبة الفقر بمعدل 50 في المئة في العام 2015.

وفي مجال تعزيز القدرات البشرية، تمّ التأكيد على استكمال الخطوات في مجال دعم القطاع التقني لدوره في مجال التنمية الاقتصادية، والتي بدأت بمبادرة البنك الاسلامي للتنمية بتخصيص نسبة 10 في المئة من عملياته لتمويل مشاريع مختارة في مجال العلوم التقنية. ■

توزيع جوائز

منح الأمير محمد الفيصل آل سعود جائزة البنك الإسلامي للتنمية عن العام 2005، في مجال البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وذلك تقديراً لاسهامه الكبير في مجال العمل المصرفي الإسلامي ومساهمته في تأسيس بنوك إسلامية عدة وشركات التكافل، وتسلّم الجائزة بالنيابة مدير عام مكاتب الأمير الخاصة محمد بوجيري.

كما منح البنك جوائز عدة لعدد من المؤسسات. ففي مجال العلوم والتكنولوجيا حاز المجلس الماليزي لزيت النخيل على جائزة المؤسسات الرائدة في تنمية الدول الأعضاء، كما حازت كلية الهندسة في جامعة القاهرة على جائزة المؤسسات العلمية الرائدة في مجال العلوم الهندسية، وكلية العلوم في الجامعة الإسلامية في غزة على جائزة مؤسسات البحث العلمي المتميزة في الدول الأعضاء الاقل نمواً.

وفي إطار تكريم بعض الشخصيات التي كان لها دور فاعل في البنك الاسلامي للتنمية قام الرئيس التنفيذي والمدير العام في المؤسسة الاسلامية لتنمية القطاع الخاص د.علي سليمان بتسليم كل من د. فؤاد العمر، عضو مجلس المديرين التنفيذيين في البنك، ومحمد رزوق رجب جوائز، تقديراً لجهودهما ودورهما في مجال دعم نشاط البنك.

مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي: جهود عربية ودعم دولي

بيروت - بول ماروديس، سحر غانم

دعا مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي الدول العربية إلى انشاء منظمة عربية للمترولوجيا تُعنى بتنسيق نشاطات المترولوجيا، وإلى تبنّي نظام المقاربة العالمي الجديد في مجال اعداد المواصفات وانشاء هيئات مستقلة للاعتماد، والى التعاون مع الهيئات الاقليمية والدولية في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

هذا أبرز ما جاء في توصيات المؤتمر الذي انعقد برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة ممثلاً بوزير الاقتصاد والتجارة سامي حدّاد، يومي 15 و16 مايو 2006 في بيروت (فندق إنتركونتيننتال فينيسيا)، بمشاركة نحو 300 شخصية من المسؤولين والخبراء والمهتمين من لبنان والدول العربية والأجنبية، تقدّمهم وزيرا الصناعة والزراعة في لبنان بيار الجميّل ود. طلال الساحلي وكاتب الدولة لدى وزير الصناعة والطاقة في تونس محمد رضا بن مصباح، ووزير الدولة في وزارة الصناعة السودانية علي أحمد عثمان ووزير الاقتصاد الفلسطيني علاء الدين الأعرج.

شارك في تنظيم المؤتمر وزارات الاقتصاد والتجارة والصناعة والزراعة في لبنان ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيدو) وبرنامج الجودة في لبنان المموّل من الاتحاد الأوروبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

تضمن برنامج المؤتمر 5 جلسات عمل تناولت 3 محاور أساسية هي: الجودة، سلامة الغذاء ودخول الأسواق، وسبق ذلك يوم عمل لنحو 80 خبيراً قدموا من لبنان ومعظم الدول العربية والأوروبية، حيث جرت نقاشات في العمق تحت اشراف خبراء من "اليونيدو" والاتحاد الأوروبي، للبحث في التشريعات والسياسات والبرامج العربية الخاصة بالجودة وسلامة الغذاء وآليات دخول الأسواق.

وشارك في المؤتمر ممثلون عن القطاعين الخاص والعام في معظم الدول العربية لاسيما وزارات الصناعة والتجارة ومراكز تنمية الصادرات وهيئات المواصفات والمقاييس؛ كما شاركت جامعة الدول العربية التي كلّفت المنظمة العربية للتنمية الصناعية بأعداد ورقة عمل وأوفدت اثنين من الخبراء.

تحدّث في حفل افتتاح المؤتمر وزير الاقتصاد والتجارة في لبنان سامي حدّاد ووكيل الأمين العام للأمم المتحدة، الأمين التنفيذي للجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب آسيا (الإسكوا) د. ميرفت التلاّوي، وممثل المدير العام لمنظمة "اليونيدو" أحمد بن إبراهيم، ورئيس بعثة المفوّضية الأوروبية في لبنان السفير باتريك رينو، وسفير إيطاليا في لبنان فرانكو مستريتا، والمدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.

حدّاد: خطوة للتنسيق

ألقى ممثّل الرئيس السنيورة وزير الاقتصاد سامي حدّاد كلمة رأى فيها أنّ مفهوم الجودة اكتسب أهمية متزايدة عالمياً على جميع الأصعدة، وباتت الجودة تشمل كافة مرافق الحياة العامة من اقتصادية واجتماعية لاسيما في المجالات العلمية والصحية والتربوية والبيئية. وأعلن أنّ وزارة الاقتصاد والتجارة وضعت مشروع قانون لسلامة الغذاء في صيغته النهائية بالتعاون مع الوزارات المعنية ولجنة سلامة الغذاء وبرعاية منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية - "اليونيدو"، وهو في طريق الإحالة إلى مجلس النوّاب". وختم قائلاً: "إنّ مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي هذا هو خطوة أولى مهمة وضرورية نحو التنسيق العربي المشترك في مجال الجودة وسلامة الغذاء ووضع أسس واضحة للتعاون والعمل المشترك، آملين أن يخرج مؤتمركم بالتوصيات المناسبة لمواجهة التحدّيات الاقتصادية المشتركة التي نواجهها جميعاً، وأن يصبح هذا المؤتمر مناسبة سنوية دائمة للالتقاء والتنسيق والعمل المشترك بين الدول العربية في مجال الجودة وسلامة الغذاء".

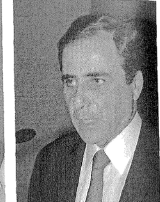
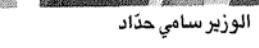
برامج لـ "اليونيدو" وشراكة ايطالية لتحسين سلامة الغذاء العربي

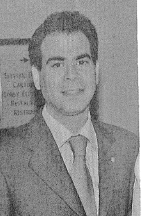
التلاّوي: مسؤولية مشتركة

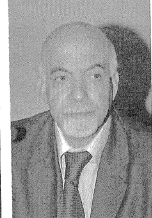
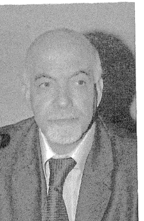
أكّدت د. ميرفت التلاّوي أنّ "مسؤولية سلامة الغذاء تشمل جميع القيمين على الدورة الكاملة للمنتجات الغذائية، من المزرعة إلى المستهلك، كما تقع مسؤولية كبيرة على عاتق مؤسسات تقييم مطابقة المواصفات"؛ وأضافت: "تستحوذ قضية السلامة الغذائية على اهتمام خاص في "الإسكوا" حيث عملت خلال السنوات الماضية مع هيئات خاصة وعامة، وطنية وإقليمية، على مساعدة القطاعات والمؤسسات المعنية لتطوير نوعية الغذاء للارتقاء بها إلى المعايير الدولية".

بن إبراهيم: أهمية قصوى

وقال أحمد بن إبراهيم: "إنّ جودة الغذاء وسلامته أمران شديدا الأهمية والحساسية، فهما لا يهمان صحة المستهلك فحسب بل أيضاً اقتصاد البلد بأكمله، لذا فهما مسؤولية الجميع بمن فيهم منظمات المجتمع المدني المعنية، وهو أمر يقتضي جودة وسلامة كل المدخلات المستعملة. ومن هنا، فإنّ سلامة الغذاء تتطلب وعياً جماعياً،



الوزير سامي حدّاد


الوزير بيار الجميّل



الوزير د. طلال الساحلي


محمد رضا بن مصباح

وشعوراً مشتركاً بالمسؤولية، وانضباطاً في كل المراحل مع العناية بأدق التفاصيل".

رينو: عنصر للمنافسة

اعتبر السفير **باتريك رينو** أنّ "الجودة باتت عنصراً أساسياً للمنافسة وإنّ أي بلد متقدم لم يعدّ مفتوحاً أمام منتوجات لا تتقيد بقواعد صارمة، لا سيما إذا تعلق الأمر بصحة المواطنين وسلامتهم، وبالتالي فقد آن الأوان لكي تحظى البلدان التي تمثلونها بحصص في الأسواق العالمية، والجودة، كما هي مصدر ربح، فهي أيضاً مولّدة للوظائف".

مستريتا: شراكة عربية إيطالية

وأكّد السفير **فرانكو مستريتا** أنّ التزام إيطاليا بقضية سلامة الغذاء ينبع من أهمية هذا الموضوع الذي يلامس مجالات شديدة الحساسية. وأوضح أنّ التعاون الإيطالي فعّال في المنطقة من خلال تمويل البرامج التي تنفّذها المنظمات الدولية المعنية في مصر وفلسطين والأردن وسورية، وتظهر مساهمة إيطاليا جلية في حقل الزراعة من خلال مساهمتها في البرامج الإقليمية لمنظمة "الفاو"، كما تشجّع إيطاليا هذه البرامج ولا تعتبر نفسها مجرد جهة مموّلة إنما شريك أيضاً.

أبو زكي

وقال **رؤوف أبو زكي** إنّ موضوع المؤتمر يكتسب أهمية متعددة الجوانب والأبعاد لأنه يتناول قضايا تتصل أولاً بصحة المواطن وسلامته وبحقه في الحصول على الغذاء السليم؛ وتتصل ثانياً بأهمية الجودة وتوافر المواصفات كشرط أساسي للإنتاج القادر على المنافسة سواء في الداخل أم في الخارج؛ وتتصل ثالثاً بأهمية التعاون الواجب توفّره بين القطاعين العام والخاص، الأول للرقابة والإشراف، والثاني لأخذ المبادرات من أجل تطوير الإنتاج وتعزيز القدرات التصديرية والتنافسية لاسيما في هذه المرحلة التي بدأت تتسم بالانفتاح وبإلغاء الحواجز والقيود وبقيام مناطق التجارة الحرة الثنائية والإقليمية والشاملة.

الجودة في العالم العربي

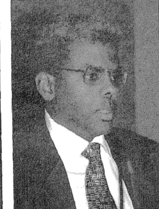
"البنية التحتية للجودة"

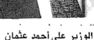
ترأس الجلسة الأولى التي انعقدت تحت عنوان: "البنية التحتية للجودة"، وزير الصناعة اللبناني **بيار الجميّل** الذي شدّد في كلمته على تبادل الخبرات وبذل الجهود المشتركة والاستفادة من الخبرات الدولية ومؤسسات الأبحاث المعنية، وتفهم أولوية التزام المنتج الغذائي اللبناني بمعايير الجودة والسلامة الصحية والبيئية والنظافة، وتركيز البحث على مسألة اعتماد الجودة في التصنيع التي لم تعد خياراً أو مسألة انتقائية، بل أصبحت مدخلاً أساسياً لدخول الأسواق العالمية وتطوير عملية الإنتاج والتصدير والتسويق. وقال: "إننا نتطلع بمزيد من الأمل إلى برنامج "التسمية الجغرافية المحددة" الذي سيزيد من قيمة السلع التي تلتزم بضوابط زراعية وصناعية معينة صادرة عن تلك المنطقة المحددة، ووزارة


الجلسة الافتتاحية: السفيران باتريك رينو وفرانكو مستريتا، الوزير د. سامي حدّاد، د. ميرفت التلاوي، رؤوف أبو زكي وأحمد بن إبراهيم


الجلسة الأولى: رجا قرطاس وجيراردو باتا كوني، الوزيران بيار الجميّل وعلي أحمد عثمان وجمال منصور







الوزير علي أحمد عثمان



الوزير علاء الدين الأعرج



السفير باتريك رينو



السفير فرانكو ستريتا

الصناعة تشجع التركيز على مسألة الجودة وتوفّر له قاعدة انطلاق صلبة عبر التعاون البنّاء مع جمعية الصناعيين اللبنانيين".

ثم عرض المتحدث الرئيسي، ممثّل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية "يونيدو" **جيراردو باتا كوني** للمفهوم العالمي للجودة من وجهة نظر "اليونيدو"، في حين عالج وزير الدولة في وزارة الصناعة السودانية المهندس **علي أحمد عثمان** في مداخلته متطلبات تحقيق الجودة انطلاقاً من تجربة السودان في هذا المجال. وبعدها شرح مدير عام شركة قرطاس للمعلبات والتبريد، عضو مجلس إدارة نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية **رجا قرطاس** تحديات الجودة التي تواجه الصناعات الغذائية. وختام الجلسة الأولى كان مع المدير العام المساعد في البنك اللبناني الفرنسي **جمال منصور** الذي ألقى مداخلة حول دور المصارف والأسواق المالية في التمويل الصناعي وأثره على الجودة.

ثم دار نقاش أجمع خلاله المتحدّثون على التحدّي الكبير الذي تواجهه الصناعات الغذائية في الملاءمة بين جودة المنتج الغذائي وسعره وسلامته، وركزوا على الأهمية المطلقة التي يفترض إيلاؤها لسلامة الغذاء؛ كما شدّدوا على أهمية تقاسم المعارف والخبرات بين الدول العربية ونقل التجارب الناجحة في دولة ما إلى الدول الأخرى.

برامج الجودة في الدول العربية

ترأس الجلسة الثانية التي انعقدت تحت عنوان: "سياسات وبرامج الجودة في الدول العربية"، وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **د. سامي حدّاد**، وتحدّث فيها كل من وزير الاقتصاد الفلسطيني المهندس **علاء الدين الأعرج**، وكاتب الدولة للطاقة والصناعات الغذائية في تونس **محمد رضا بن مصباح** الذي عرض لبرامج الإصلاح والتأهيل الصناعي وأثرها على الجودة والقدرات التنافسية انطلاقاً من التجربة التونسية في هذا المجال. ثم استعرض مدير عام الهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس في المملكة العربية السعودية **نبيل بن أمين ملا** تجربة هيئة المواصفات والمقاييس السعودية ودورها في مجال ضبط جودة وسلامة الأغذية وإجراءات منح علامة الجودة وشهادات المطابقة. ثم كانت مداخلة لمدير مركز المواصفات والمقاييس في المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين في المملكة المغربية **حامد مأمون علم الدين** تحت عنوان "المواصفات والمقاييس: مدخل للجودة وتسهيل التبادل التجاري". أما مدير برنامج الجودة في لبنان **د. علي برّو** فتحدّث عن تعزيز قدرات إدارة الجودة وبنيتها التحتية في لبنان، ثم عرض مدير عام وزارة الصناعة العراقية **وليد عزوز** لأبرز التحدّيات التي تواجه الصناعة العراقية سواء في الداخل أم في الأسواق الخارجية. وفي الختام قدّم مدير عام مجموعة كوجيتل للتعبئة والتغليف في تونس **سليم زغل** لفوائد التغليف والتعليب على تحسين جودة المنتجات انطلاقاً من تجربة شركته في هذا المجال.

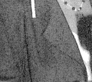


الجلسة الثانية: حامد علم الدين، علي برّو، الوزراء علاء الدين الأعرج، د. سامي حدّاد ومحمد رضا بن مصباح، وليد عزوز، نبيل بن أمين ملاّ وسليم زغل

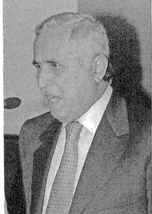


الجلسة الثالثة: د. عاطف إدريس، د. صلاح مواجدة، جورج باتيرسون، الوزير د. طلال الساحلي، أحمد بن إبراهيم، خالد الشريف ود. حسين ديب





د. ميرفت التلاوي


أحمد بن إبراهيم


رؤوف أبو زكي

سلامة الغذاء

الأطر القانونية لسلامة الغذاء

وفي المحور الثاني الذي عالج موضوع سلامة الغذاء انعقدت الجلسة الثالثة تحت عنوان: "الأطر القانونية لسلامة الغذاء"، وترأسها وزير الزراعة اللبناني **د. طلال الساحلي**. وكان المتحدث الرئيسي فيها مدير فرع الصناعات الغذائية في "يونيدو - فيينا" **أحمد بن إبراهيم** الذي عالج موضوع "سلامة الغذاء في العالم العربي" عارضاً لما تقدّمه "اليونيدو" من مساعدات ودعم على هذا الصعيد في الدول العربية. ومن سكوتلندا تحدّث مدير وكالة المواصفات الغذائية **جورج باتيرسون** عن تجربة بريطانيا في مقاربة مخاطر وقوانين سلامة الغذاء. ثم شرح رئيس دائرة مراقبة الأغذية في دبي - الإمارات **خالد الشريف** آليات نظام الرقابة على الغذاء في الإمارة والإجراءات المتخذة في مجال تطويرها الدائم والمستمر.

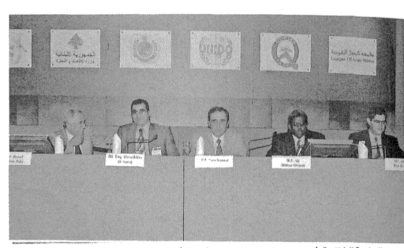
كما تحدّث مدير عام المؤسسة العامة للأغذية والمشروبات في الأردن **د. صلاح مواجدة** عن أنظمة سلامة الغذاء في الأردن وشرح أبرز القوانين المنظّمة والراعية للصحة. وتحدّث الباحث والأستاذ المحاضر في الجامعة اللبنانية **د. حسين ديب** حول قوانين سلامة الغذاء في لبنان والدول العربية ومعوّقات تطبيقها، متوقّفاً عند إنجازات مشروع سلامة الغذاء في لبنان. وفي الختام عرض مدير عام مجموعة ميفوسا الغذائية، عضو مجلس إدارة نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية، **د. عاطف إدريس** تجربة مجموعة ميفوسا في مجال السلامة الغذائية، متوقّفاً عند أبرز المشاكل التي تواجه الدول العربية في تنافسيتها التصديرية.

الصناعة وسلامة الغذاء

انعقدت الجلسة الرابعة تحت عنوان: "الصناعة وسلامة الغذاء"، وترأسها رئيس نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية **جورج نصراوي**. وشرح خلالها المتحدّث الرئيسي من وحدة معالجة الأغذية في "اليونيدو - فيينا" **كارل شيبستا** العلاقة التي تربط بين تناغم قوانين الغذاء ودعم الصناعات الغذائية، فتناول معايير سلامة الغذاء في المؤسسات الصغيرة وما يتطلّبه تطبيق هذه المعايير من أكلاف على المستهلك وعلى المنتج وعلى الدولة. ثم شرح رئيس مؤسسة التحقّق من الجودة في وزارة الصناعة المصرية **د. عزّالدين حمزاوي** برنامج تحديث الصناعة المصرية لزيادة اندماجها في الاقتصاد العالمي من خلال التحسين المستمر للقدرة التنافسية. أما رئيس اللجنة الزراعية في غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان **روفائيل دبّانة** فتناول موضوع "أثر الأدوية الزراعية والأسمدة على سلامة الغذاء"، فاعتبر أن لهذه الأدوية والمبيدات بعض الأثر السلبي ولكنه يكاد يكون هامشياً بالمقارنة مع الفوائد التي يجنيها قطاع الزراعة منها. وعالج مدير شؤون تنظيم العلاقات في شركة نستله - دبي **د. حسّان بيرقدار** موضوع "الشراكة العربية الأوروبية وأثرها الإيجابي على الجودة وسلامة الغذاء" من خلال عرض تجربة مصانع شركة نستله الأوروبية في الدول العربية. وفي الختام قدّم رئيس جمعية المستهلك في لبنان، **د. زهير برّو** ورقة جمعية المستهلك والتحدّيات التي تواجهها الجمعية في لبنان. ثم جرى نقاش مع الحاضرين تركّز حول أثر الأدوية الزراعية على صحة الإنسان ومدى الالتزام باستخدام هذه المبيدات وفقاً للشروط والمعايير العالمية ودور الوزارات المعنية في ضبط هذا الاستخدام ومراقبته، كما ناقش المنتدون المخاطر التي تطرحها بدائل المبيدات الزراعية مثل الزراعات المعدّلة وراثياً المقبولة


الجلسة الرابعة: د. زهير برّو، روفائيل دبّانة، كارل شيبستا، جورج نصراوي، د. عز الدين حمزاوي ود. حسّان بيرقدار


الجلسة الخامسة: منير البساط، لمياء شقير، هاولو طليس، الوزير علاء الدين الأعرج، د. فادي الجميّل وميشال بيوض



الجلسة الختامية: أحمد بن إبراهيم، الوزراء علي أحمد عثمان، د. سامي حدّاد و علاء الدين الأعرج ورؤوف أبو زكي

في الولايات المتحدة والمرفوضة في أوروبا. واحتل كذلك موضوع جمعيات المستهلك في العالم العربي جزءاً كبيراً من النقاش الذي توقّف عند أسباب عدم تجاوب المجتمعات العربية مع هذه الجمعيات.

دخول الأسواق

وفي اليوم الثاني من المؤتمر، تمّ بحث موضوع "دخول الأسواق" في جلسة ترأسها وزير الاقتصاد الفلسطيني **علاء الدين الأعرج** وكان المتحدّث الرئيسي فيها نائب رئيس المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان "إيدال" **هاولو طليس** الذي عرض لسياسة دعم التصدير التي تنتهجها "إيدال" من خلال برنامج "EXPORT PLUS" وللإنجازات التي حقّقها هذا البرنامج، في حين تحدّث رئيس الاتحاد العربي للصناعات الورقية **د. فادي الجميّل** عن التحدّيات التي تواجه هذه الصناعات على صعيدي الجودة والتنافسية. ثم عرض الرئيس التنفيذي لشركة "بويكر – سلامة الغذاء" **ميشال بيوض** للمتطلبات الأولية لتطبيق نظام تحليل الخطورة لرقابة النقاط الحرجة "HACCP" والخطوات اللازمة لتطبيق هذا النظام الذي بات يعتبر ركيزة أساسية للتصدير في ظل انفتاح الأسواق. في حين تناولت المديرة العامة للمركز التقني للتعبئة والتغليف في تونس **لمياء شقير** دور التعبئة والتغليف كركيزة للجودة وسلامة الغذاء من جهة، وأهميته في رفع قيمة المنتج الغذائي ما يؤهله لاختراق الأسواق العالمية وبالتالي لزيادة صادراته من جهة أخرى.

كما عرض المدير المسؤول في معامل البساط عضو مجلس إدارة نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية **منير البساط** لتحدّيات المنافسة التي تواجه الصناعات الغذائية في لبنان من ارتفاع الأكلاف التشغيلية قياساً بالدول المجاورة وأكلاف التمويل الصناعي وصغر السوق المحلّية.

التوصيات

وعقب انتهاء جلسات المؤتمر انعقدت جلسة ختامية تلا خلالها وزير الاقتصاد اللبناني **سامي حدّاد** البيان الختامي لمؤتمر "الجودة وسلامة الغذاء العربي" بحضور وزير الدولة في وزارة الصناعة السودانية **علي أحمد عثمان** ووزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني **علاء الدين الأعرج**، وممثل المدير العام لمنظمة اليونيدو **أحمد بن إبراهيم** والمدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**. وتضمّن البيان الختامي التوصيات الآتية:

1 – إنشاء لجنة متابعة منبثقة عن المؤتمر العربي للجودة وسلامة الغذاء تعمل على متابعة توصيات المؤتمر مع نقاط الاتصال في الدول العربية، والعمل على انعقاده بشكل دوري.

2 – الطلب من "اليونيدو" والمنظمات الدولية الأخرى ولا سيما منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة العالمية (FAO) ومنظمة الصحة العالمية (WHO) إضافة إلى منظمة التجارة العالمية (WTO)، المساعدة على تشكيل لجنة تعمل على التأسيس لإنشاء شبكة عربية لتبادل المعلومات في مجالات الجودة وسلامة الغذاء والتجارة.

3 – حثّ الدول العربية على استكمال تشريعاتها وتحديثها في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

4 – العمل على نشر الوعي على ثقافة الجودة وسلامة الغذاء من خلال إدراج مفاهيمها في المناهج التعليمية ولا سيما الزراعية منها بالتعاون مع المؤسسات غير الحكومية ومؤسسات المجتمع المدني ووسائل الإعلام.

5 – استكمال نُظم الرقابة والتفتيش في مجالي الجودة وسلامة الغذاء وتحديثها.

6 – تنسيق خدمات مختبرات الفحص والمعايرة بين الدول العربية وربطها وتطويرها وتقديم الخدمات الفنية للمختبرات كبرامج المقارنات المخبرية والمواد المرجعية والتتبع.

7 – تطوير المشاركة في أعمال اللجان الدولية المعنية بالجودة وسلامة الغذاء وتفعيلها ولا سيما لجنة دستور الغذاء (Codex Alimentarius; FAO & WHO).

8 – حثّ الدول العربية على إنشاء مجالس للإشراف على استكمال البنية التحتية للجودة وتطويرها تمهيداً لإنشاء مجلس عربي إقليمي للجودة وتشجيع إطلاق جوائز وطنية وعربية للجودة.

9 – دعوة الدول العربية إلى تبنّي نظام المقاربة العالمي الجديد (New Approach) في مجال إعداد المواصفات ووضع القواعد الفنية المرافقة لها، وكذلك الإسراع في إنشاء هيئات مستقلة للاعتماد واستكمال إنشاء المجلس العربي التنسيقي للاعتماد.

10 – العمل على إنشاء منظمة عربية للمترولوجيا تُعنى بتنسيق نشاطات المترولوجيا بين الدول العربية من جهة وبينها وبين المنظمات الدولية العاملة في هذا المجال من جهة أخرى.

11 – بناء القدرات المؤسساتية من خلال التدريب وتبادل الخبرات بين الدول العربية ودعم البحث والتطوير في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

12 – العمل على تشجيع التجارة البينية بين الدول العربية من خلال تسهيل التبادل التجاري وانفتاح الأسواق ولا سيما نقل البضائع وتيسير الخدمات خصوصاً في مجالات الجودة وسلامة الغذاء.

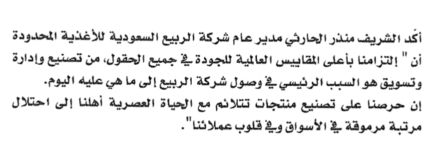
وبالنظر إلى انعقاد مؤتمر "الجودة وسلامة الغذاء العربي" في لبنان، فقد جرت خلال الجلسات مداخلات ومناقشات تناولت بعض القضايا المتعلقة بلبنان تمّ من خلالها استخلاص ما يلي:

1 – ضرورة تطوير الأنظمة المتعلقة بالقطاعات الإنتاجية وتوفير الضوابط لحمايتها ولا سيما لجهة الإغراق والكلفة وتحسين البنية التحتية.

2 – إشراك القطاع الخاص في برامج الدعم المختلفة المقدمة من المنظمات الدولية والاتحاد الأوروبي والمتعلقة بالصناعة الغذائية. ■



الشريف منذر الحارثي



أكد الشريف منذر الحارثي مدير عام شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة أن " إلتزامنا بأعلى المقاييس العالمية للجودة في جميع الحقول، من تصنيع وإدارة وتسويق هو السبب الرئيسي في وصول شركة الربيع إلى ما هي عليه اليوم.
إن حرصنا على تصنيع منتجات تتلائم مع الحياة العصرية أهلنا إلى احتلال مرتبة مرموقة في الأسواق وفي قلوب عملائنا".

تعـريف

تعتبر شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة من أكثر الشركات المنتجة للعصائر في الشرق الأوسط وهي تسعى جاهدة لصناعة منتجاتها على أعلى مستوى من الجودة، وتحرص الشركة على مطابقة منتجاتها للمواصفات الصحية والتي تلبي احتياجات العملاء وتطلعاتهم، كما أنها تبذل قصارى جهدها في الحفاظ على مكانتها والمحافظة على سمعتها كشركة رائدة في هذا المجال، وتفخر الربيع بكوادرها التي استطاعت مع مرور السنوات إضافة لمسات تطويرية كانت لها أبلغ الأثر لدى مورديها وعملائها .

ظلت شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة منذ إنشائها في عام ١٩٨٠ م تخطو من نجاح إلى نجاح حتى أصبحت واحدة من الشركات الرائدة في مجال صناعة الألبان والعصيرات والايس كريم في المملكة العربية السعودية. إن شركة الربيع مملوكة بالكامل برأس مال سعودي. ويقع مصنع الربيع والإدارة العامة في مدينة الرياض وتمتلك الشركة مستودعات ضخمة ومكاتب للمبيعات تنتشر في ربوع المملكة العربية السعودية.

الجودة هي الأساس

الاستثمار في كوادرنا المتخصصة وأحدث التكنولوجيا، ساعد على إنتاج منتجات استثنائية عالية الجودة يستحقها المستهلك. ويرمي برنامج التوظيف إلى تأهيل عالي للقوى العاملة التي نحتاجها والتي تمثل ضرورة لنمو وتوسع الشركات السعودية اليوم. إن العناية بالعاملين والمستهلكين هي حجر الزاوية في نجاحات شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة.

هذا وتسعى الشركة لتوفير أحدث المنتجات وأفضلها لمستهلكيها آخذة في الاعتبار احتياجات ومتطلبات السوق. وفي هذا الإطار، أطلقت الشركة نكتار الفواكه الذي يجمع في علبة واحدة مزيج لذيذ من عصير فاكهتين شهيتين، تعطيك الانتعاش المزدوج.

حققت المملكة العربية السعودية خطوات تنموية جبارة عبر السنين لتصبح واحدة من أكثر الدول نموا وتقدما في العالم. وبذا تضاعفت وتحسنت احتياجات الحياة في جميع مجالاتها، لا سيما في إنتاج الصناعات الغذائية العالية الجودة في مجتمع سريع النمو جيد التعليم يحسن الانتقاء والاختيار. نحن في شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة لجد فخورين بلعب دور في هذا المضمار في الماضي والحاضر والمستقبل المشرق الواعد.

فلسفتنا

تفتخر الشركة بإنتاج منتجات عالية الجودة، تلاقي قبول واستحسان المستهلكين في المملكة العربية السعودية ودول الخليج وبعض الدول العالمية. إن اختيار أفضل المواد الخام الأولية ودعم ذلك بتطبيق نظام صارم لضبط الجودة، يؤكد أن مستهلك منتجات الربيع لايحظى بأفضل المنتجات فحسب بل بأفضل جودة مقابل السعر أيضا. ويقف الطلب المتواصل والمتزايد على منتجاتنا شاهدا على أن التزامنا بالجودة، يعتبر فلسفة حكيمة ونهج سليم.

الرياضة

في إطار سعيها الدائم لمواكبة و دعم الشباب والرياضة على مختلف انواعها كالسباحة ورالي السيارات وغيرها، قامت الشركة برعاية فريق الرالي السعودي للسيارات "Dream Team" فضلاً عن الظفر بشرف رعاية المنتخب السعودي الأول لكرة القدم. و بذلك تكون الشركة قد خطت خطوة جديدة في مجال التشجيع المستمر للرياضة بشكل عام،وكرة القدم بشكل خاص. كما تتمنى الشركة للمنتخب السعودي كل النجاح والتوفيق خلال مشواره في كأس العالم ٢٠٠٦.

انجازاتنا

إن اختيار أفضل المواد الخام واستخدام أحدث التكنولوجيا يمثل نهجا أساسيا في إنتاج المنتجات العالية الجودة، غير أن البحوث المكثفة واختيار المنتجات يضفي على ذلك التأكيد والحرص على بلوغ الأهداف.

وفي بحثها الدؤوب لتحقيق أعلى المستويات والمعايير، استطاعت شركة الربيع تحقيق العديد من المنجزات منها:

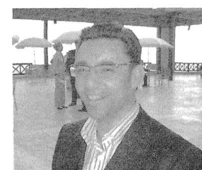
- أول شركة لمنتجات الألبان والعصيرات تحقق جائزة المصنع المثالي لثلاث مرات متتالية.
- أول شركة لمنتجات الألبان في العالم العربي يتم اختيارها لمفهوم برزما في التعبئة من شركة تترا باك وذلك اعترافاً بخبراتها التقنية في المجال والتزامها التام بالجودة والابتكار.

الربيع ... صحة للجميع

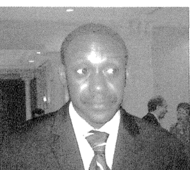




الربيع معنا والأخضر يجمعنا
الربيع
AL-RABIE
عصير
برتقال
الربيع
الراعي الرسمي للمنتخب السعودي لكرة القدم




الوزير شريف الزعبي


د. كانديه يومكيلا

"يونيدو" تنظم منتدى الاستثمار في الأردن

المشاريع الصغرى والمتوسطة تعزز النمو الاقتصادي

البحر الميت، الأردن - حسين فواز

كثّفت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) اهتمامها بالبلدان العربية في الآونة الأخيرة، فبعد يوم واحد من مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي الذي نظمته في بيروت بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال وجهات محلية ودولية، أشرف المدير العام لليونيدو د.كانديه يومكيلا على منتدى الاستثمار والتجارة في الأردن تحت عنوان "نمو الأعمال في الأردن" الذي نظمته "يونيدو" بالتعاون مع مؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية وهيئات دولية بتمويل من الحكومة الإيطالية، والذي افتتحه وزير الصناعة الأردني شريف الزغبي مندوباً عن الملك عبدالله الثاني.

استهدف "منتدى الاستثمار والتجارة في الأردن" بشكل أساسي دعم رواد الأعمال الشباب والمشاريع الصغرى والمتوسطة، باعتبار أنها الوسيلة الأمثل لتنمية الصناعة والحدّ من نسبة البطالة وردم الفجوة الصناعية بين الدول المتقدمة والدول النامية.

اعتبر الوزير **شريف الزغبي** أن المنتدى يشكّل فرصة للمؤسسات الأردنية للتعرّف على أسلوب عمل المؤسسات الدولية غير الربحية التي تولي عناية للمشروعات الصغرى والمتوسطة، وبعد أن عرض الفرص الاستثمارية المتاحة في مجال المشروعات الصغرى والمتوسطة، أكد أن الأردن في صدد وضع ستراتيجية طويلة الأجل لهذا النوع من المشاريع، ودعا إلى توفير الخطط التمويلية لها في الأردن وفي منطقة الشرق الأوسط، وأشار إلى أن الأردن أنجز سلسلة إصلاحات لتسريع وتيرة النمو الذي بلغ العام الماضي 7,2 في المئة وارتفعت الاحتياطات إلى 5 مليارات دولار. واعتبر الوزير الزغبي أن تحرير الاقتصاد هو إحدى قصص النجاح الأردنية بعد الانضمام إلى اتفاقية "الغات" وتوقيع اتفاقات مع دول كبرى، ما وسّع شبكة أعمال الأردن لتتجاوز المليار مستهلك. وأشار إلى أن نسبة البطالة ترتفع بسرعة في العالم العربي وتبلغ حالياً 22 في المئة فيما يزحف الفقر بشكل مقلق ولا بدّ من الإسراع بانجاز برامج إصلاحية.

الزغبي: ستراتيجية أردنية لدعم مشاريع الشباب وخطط لتمويلها

د. يومكيلا: "يونيدو" مستعدة للمساعدة ومكاتب الاستثمار جاهزة للتدخل

يومكيلا: التعاون للتغلب على الفقر

انطلق المدير العام لليونيدو **د. كانديه يومكيلا** من حيث انتهى الوزير **الزغبي** بالقول "أنه من دون تعاون لا يمكن التغلب على الفقر، "ونحن في يونيدو نحاول توسيع مفهوم التعاون ومستعدون لتلبية أي طلب للمساعدة، من دون أن ننسى أهمية التعاون الكامل مع الاتحاد الأوروبي وخصوصاً إيطاليا التي ساهمت في إنجاح عقد هذا المنتدى كما ساهمت في كثير من البرامج في المنطقة.

واستدرك **يومكيلا** مؤكداً أن التعاون لن يكون بأي طريقة كانت، ولن يكون المعيار كثرة الإنتاج وإنما نوعية الإنتاج وجودته.

ويذكر أن "يونيدو" وفّرت كل دعم لإنجاح المنتدى فإلى جانب حضور مديرها العام، تمّ توجيه الدعوة إلى جميع مدراء مكاتب تنمية الاستثمار ومدراء المكاتب الإقليمية التابعة لها، وجرى حشد أكثر من 130 شركة أجنبية وعربية للمشاركة في المنتدى.

وتمّ إعداد دراسات جدوى لنحو 75 مشروعاً من الحجم الصغير والمتوسط، بتعاون بين "يونيدو" ومؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن حسب ما ذكر المدير التنفيذي للمؤسسة **د. معن النسور**، الذي أشار إلى تجارب عدد من الدول التي نجحت في تنمية اقتصاداتها اعتماداً على هذا النوع من المشاريع.

خصص المنتدى ورشات عمل لتطوير مهارات رواد الأعمال الشباب ومساعدتهم لإيجاد مشاريع تتلاءم مع قدراتهم، وتوجههم لعقد تحالفات ستراتيجية مع جهات خارجية. وجرى عرض لتجارب ناجحة في قطاع المؤسسات الصغرى والمتوسطة، تحدث خلاله أصحاب هذه المؤسسات عن المسار الذي قطعوه والصعوبات التي واجهتهم وكيفية معالجتها. كما تم تقديم دراسات الجدوى للمشاريع الجديدة.

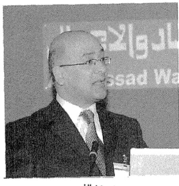
وتوقع **يومكيلا** أن توفّر المشاريع الـ75 الجديدة أكثر من 9 آلاف فرصة عمل، وسيكون حجم الاستثمار لإنجازها كبيراً، وستقوم مؤسسة تشجيع الاستثمار بتقديم الدعم التقني لها، فيما يأتي التمويل من القطاع المصرفي، وتقدم إيطاليا مساعدات مهمة لأصحاب المشاريع الذين يستوردون المستلزمات من إيطاليا.



من اليمين: د. يومكيلا، شيخ سانخو مدير المكتب الإقليمي لليونيدو في بيروت و محمد الجلاف مدير البرنامج العربي في يونيدو



مدير مكتب يونيدو للإستثمار في البحرين هاشم حسين



د. معن النسور

وأضاف د. **يومكيلا** أن أهم التحديات في المنطقة تتمثل في خلق الفرص لأفواج الشباب المتعلم الذي يواجه البطالة، ولهذا السبب أعدّت "يونيدو" برنامجاً واسعاً لترويج الاستثمار وتشجيع قيام نسيج صناعي في البلدان العربية يعتمد بشكل أساسي على المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

وكانت "يونيدو" أجرت تطويراً لمهامها وأهدافها لتأخذ طابعاً اجتماعياً وثقافياً إلى جانب التنمية الصناعية. وأعدّت برنامجاً واسعاً لتنمية الاستثمار وفتحت عدداً من المكاتب لهذه الغاية، تعمل إلى جانب المكاتب الإقليمية الأساسية، ولا تزال هذه السياسة مستمرة لا سيما في البلدان العربية حيث تم مؤخراً الاتفاق مع الحكومتين اللبنانية والسورية لافتتاح وحدتين لتنمية الاستثمار في كل من بيروت ودمشق (IPU)، يمكن تطويرها لاحقاً إلى مكاتب للاستثمار (IPO)، فينضمان إلى شبكة مكاتب "يونيدو" التي تقدم الدعم التقني لترويج الاستثمار من خلال إعداد دراسات الجدوى وتوفير التمويل والتعاون مع جهات محلية ودولية لجذب المستثمرين.

وقال د. **يومكيلا**: إن نجاح برنامج يونيدو للاستثمار، ارتكز على قواعد أساسية أهمها التعاون مع هيئات ومنظمات تمويلية واستثمارية مثل البنك الإسلامي للتنمية الذي خصص برنامجاً لرواد الأعمال الشباب والمشروعات الصغرى والمتوسطة، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية "OECD".

دعم إيطالي

خلال المنتدى، نالت إيطاليا الكثير من عبارات الثناء والشكر على ما تقدمه لدول المنطقة في مجال التنمية الصناعية وخصوصاً المؤسسات الصغرى والمتوسطة، فإلى جانب المسؤولين الأردنيين والمدير العام لـ"يونيدو"، قال نائب الأمين العام التنفيذي لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية **ريتشارد هيكلينجر** أن المنظمة تدعم الأردن بسبب الإجراءات التي تقوم بها في مجال تشجيع الاستثمار، مثل الإصلاح القضائي وإصلاح نظام الضرائب وتنمية قطاعات الاتصالات والتجارة الإلكترونية والتعاون مع الجهات الدولية ومع "يونيدو" والبنك الإسلامي للتنمية ومجلس التعاون الخليجي. وكل ذلك في قيادة حكيمة تسهر على تطور البلد. ونحن في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية نؤمن بأن كل تطور إيجابي يحصل في أحد البلدان ينعكس إيجاباً على دول المنطقة، ولهذا السبب نرى إيطاليا تلعب دوراً مهماً في مجال الدعم لبلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ممثل OECD: نحتاج إلى الأردن في الشرق الأوسط ونؤمن بمنجزاته

سفير إيطاليا: نسعى لخلق فرص العمل للشباب

وقال سفير إيطاليا في الأردن: "إذا دعمنا المشاريع الصغرى والمتوسطة، فإننا نساعد على خلق فرص عمل لكثير من الشبان، ونساهم في التنمية الاقتصادية". وأضاف: "بالنسبة إلى الأردن نحن نؤمن بهذا البلد، مع أننا نعرف أنه لا توجد دولة كاملة، وهناك أخطاء دائماً، لكن الخبرة والتجارب تساعدان على معالجة الأخطاء. وفي اعتقادنا أن الشرق الأوسط يحتاج إلى بلد كالأردن وإلى حكمة ملكه وشجاعته".

دارت جلسات المؤتمر خلال 3 أيام، وشارك فيها نحو 100 من أصحاب الأعمال الشبان من معظم الدول العربية إلى جانب عدد من المسؤولين ورجال الأعمال الأردنيين وقيادي "يونيدو" من فيينا ومدراء مكاتبها الإقليمية ومكاتب ترويج الاستثمار التابعة لها في أوروبا وأفريقيا والبلدان العربية والشرق الأوسط.

ومن الأردن، انتقل د.**يومكيلا** ومدراء المكاتب الإقليمية التابعة لـ"يونيدو" إلى القاهرة بعد اختتام المنتدى، للإشراف على مؤتمر وزراء الصناعة الأفارقة الذي نظمته "يونيدو" أواخر الشهر الماضي. ■



جانب من الحضور

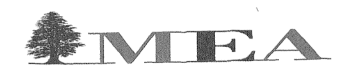
60 years...

"Do you still have the willpower, the energy, the enthusiasm, to carry on?
Of course I do of course... I am a young man, I'm only 60".

~ Rafic Hariri









الميداليات التذكارية متوفرة على جميع رحلات طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية



17.3 مليار دولار

هي قيمة ما سينفقه السعوديون من دخلهم على خدمات الاتصالات والمعلوماتية العام 2010. وتضيف نتائج دراسة أصدرتها هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية أنّ الفرد السعودي ينفق حالياً ما معدله 5 في المئة من دخله على خدمات الاتصالات والمعلوماتية.

2.5 مليار دولار

هي قيمة الاستثمارات التي رصدتها شركة AMD المنافسة لشركة Intel، لتوسيع مصنع "دريسدين" في ألمانيا.

وتتخصص AMD في صناعة "الشرائح" Chips الرقمية ومختلف أنواع "أشباه الموصلات"؛ وتعدّ الهواتف النقّالة والكمبيوترات أكثر الأجهزة الرقمية المتضمنة شرائح إلكترونية انتشاراً في العالم.

6 إلى 9 أشهر

هو معدل استبدال أجهزة الهاتف النقّال في السعودية. ويضيف أحد مسؤولي شركة نوكيا أنّ معدلات الاستبدال في المملكة هي من بين الأعلى في العالم. وتصل معدلات "الاستبدال" في بعض البلدان الأوروبية إلى 3 سنوات بينما تتخطى 4 سنوات في بعض مناطق أفريقيا وآسيا.

وتضيف "نوكيا" في دراسة حول سلوكيات الاستهلاك في المنطقة أنّ نحو 200 مليون مستخدم نقّال جديد سوف ينضمون إلى نادي مستخدمي النقّال العالمي بحلول العام 2008 من أفريقيا والشرق الأوسط، وسوف يشكّل هذا العدد نسبة 20 في المئة من مجمل الذين سوف ينضمون إلى نادي النقّال على المستوى العالمي.

3 مليارات دولار

هي قيمة الخط الائتماني الذي اتفقت عليه شركة اتصالات الاماراتية مع مؤسسات مالية كبرى لمدة سنة قابلة للتجديد. وسوف تستخدم "اتصالات" هذا المبلغ لتمويل عمليات التوسّع الحالية والمستقبلية ومجمل أنشطتها في قطاع الاتصالات الإقليمي والعالمي. والمؤسسات المالية التي اتفقت معها "اتصالات" هي: "بركليز"، "سيتي غروب"، "دويتشه بنك" و"أتش أس بي سي".

التنمية الناقصة

إذا استمرت معدلات نمو مشتركي الهاتف النقّال في البلدان العربية على حالها من الارتفاع، فإنّ عدد المشتركين سيصل إلى نحو 200 مليون مشترك قبل نهاية العقد الحالي.

لكن مقابل هذا المشهد الإيجابي ثمة صورة قاتمة يرسمها إهمال المناطق النائية في البلدان العربية، ويرجع ذلك إلى معايير الاستثمار الصارمة التي تتبعها شركات القطاع الخاص ونقص توجيه الحكومات لها. فالأرياف أو المناطق النائية في البلدان العربية، تأتي في أدنى سُلّم أولويات الشركات الخاصة والمؤسسات العامة.

وتعاني هذه المناطق من ندرة الخدمات حتى في بلدان الخليج الغنية، فالكهرباء والطرقات والخدمات الصحية والتعليمية، تنخفض في هذه المناطق، حيث يتمّ التركيز على تأمين الخدمات للمدن الرئيسية، إلا أنّ ذلك يسبب مجموعة مشاكل أبرزها ارتفاع الهجرة الداخلية باتجاه المدن، وبالتالي ازدياد المشاكل الاجتماعية في أحزمة الفقر المحيطة بها. ويهدد استمرار ترك هذه المناطق خاضعة لحسابات الربح والخسارة لدى الشركات الخاصة، بحدوث خسارة على المستوى الوطني. والفاتورة المكلفة لنقص الخدمات تتعدّى نتائجها الهجرة والمشاكل الاجتماعية وتتحوّل كما هو معروف إلى مشاكل اقتصادية مزمنة.

وفي مجال الاتصالات، ثمة حلول عدة يمكن اعتمادها لتخفيف حدة النقص في الخدمات، سبق أن اعتمدتها بلدان أوروبية مثل السويد وفنلندا والدانمارك والنروج.

فقد كانت حكومات هذه البلدان من أوائل محرري قطاع الاتصالات، بعدها عمدت إلى إيجاد حوافز لمشغّلي النقّال كي ينشروا خدمات الاتصالات في المناطق النائية. وجاءت هذه الأساليب في إدارة ملف الاتصالات مستندة إلى الوعي بمخاطر إهمال المناطق الريفية خصوصاً في خدمات المعلوماتية والاتصالات.

الطرف الذي كان يُفترض به أن يلعب هذا الدور، هو الهيئات الناظمة للاتصالات. وعلى الرغم من أنّ هذه الهيئات أطلقت أعمالها في عدد كبير من البلدان العربية إلاّ أنّ صلاحيات بعضها لا يتعدى التوصيات. وفي هذه الحال فإنّ زمناً طويلاً سيمر قبل أن تتنبّه الحكومات إلى الأضرار الكبيرة الناتجة عن إهمال التنمية في المناطق النائية.

إياد ديراني



جلسة الافتتاح وبدا من اليمين: د. توريه، بالخيور، الحارثي وأبو زكي

الملتقى العربي الثامن للإتصالات والإنترنت

شركات النقال على مفترق الإندماج

مسقط - إياد الديراني، رنا المصري

حقق الملتقى العربي للإتصالات والإنترنت في دورته الثامنة، نقلة نوعية تمثلت في الحضور الكثيف لوزراء الاتصالات العرب ورؤساء شركات الاتصالات والمعلوماتية، وانعكس ذلك في نوعية النقاشات والمداخلات، التي أضاءت على مجموعة نقاط ساخنة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية العربي أهمها: تحرير قطاع الاتصالات و"الإندماجات" المتوقعة بين مشغّلي الاتصالات النقّالة في المنطقة.

عقد الملتقى هذا العام في العاصمة العُمانية مسقط يومي 24 و25 مايو الماضي، ونظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات"، والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات ITU، وبالتعاون مع الشركة العُمانية للاتصالات "عُمانتل".

إستقطب الملتقى، مشاركين من معظم البلدان العربية تمثّلوا بوزراء اتصالات عرب وقيادات شركات الاتصالات والمعلوماتية والمنظمات الإقليمية والدولية المتخصصة، بحضور أكثر من 600 مشارك. ورعى الملتقى وافتتحه وزير النقل والاتصالات العُماني الشيخ **محمد بن عبد الله الحارثي** بحضور 5 وزراء هم: وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي **محمد جميل الملا**، الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلّف بالشؤون الاقتصادية والعامة المغربي **رشيد طالبي العلمي**، وزير النقل والمواصلات الكويتي **اسماعيل الشطي**، وزير الاتصالات الفلسطيني **جمال الخضري**، وزير الاتصالات السوداني **الزهاوي مالك إبراهيم**، إضافة إلى وكيلي وزارة الاتصالات في البحرين **محمد بن خليفة آل خليفة** وفي عمان **سعود النبهاني**.

الافتتاح

افتتح الملتقى وزير النقل والاتصالات العُماني الشيخ **محمد بن عبد الله الحارثي** الذي قال: "يحفل الملتقى في دورته الثامنة بالعديد من قضايا قطاع الاتصالات والإنترنت الذي يشهد تطوّرات نوعية متسارعة تتطلب منا المواكبة والاستفادة منها، من أجل تعزيز القطاع في بلداننا العربية وتضييق فجوة المعرفة الرقمية والحد من انعكاساتها في مختلف المجالات".

وأضاف: "إن ما يشهده الوطن العربي في مجال المنافسة في قطاع الاتصالات يعكس مدى الانفتاح والتحرر الاقتصاديين، الأمر الذي نأمل أن يسهم في إيجاد بيئة ملائمة لتنمية هذا القطاع المهم. والسلطنة كشقيقاتها قطعت شوطاً لا بأس به في تحرير قطاع الاتصالات وفتحه للمنافسة وتمثّل ذلك بالترخيص لمشغّل ثان للهاتف النقّال".

ونوّه بنجاح تجربة المنافسة بين شركة الاتصالات المتنقّلة "عُمان موبايل" ونظيرتها "النورس"، وأضاف الحارثي: "إنّ عقد الملتقيات العربية الخاصة بالاتصالات والإنترنت بشكل سنوي يعبّر عن مدى الاهتمام الذي يحظى به هذا القطاع من

تشكيل لجنة استشارية للملتقى لتطويره، واطلاق جائزتين للمبادرات، والجهود الاجتماعية للشركات



الحضور في جلسة الافتتاح

جانب الدول العربية، ويؤكد مدى حرص بلداننا على مواكبة التطوّرات التي يشهدها القطاع والاستفادة منها بما يسهم في تضييق الفجوة الرقمية بين المنطقة وسائر بلدان العالم المتقدمة".

ثمّ تحدّث المدير العام المساعد في مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي** فقال: "واكب هذا الملتقى نمو قطاع الاتصالات في العالم العربي وعملية تحريره، وهو بانعقاده بشكل متواصل للسنة الثامنة على التوالي، أضحى مؤسسة بحد ذاتها ومنبراً أساسياً في المنطقة لبحث وتدارس قضايا قطاع الاتصالات وتحوّلاته على المستويين الإقليمي والعالمي؛ وأضاف: "من المناسب أن ينعقد الملتقى الثامن هذا في سلطنة عُمان التي أصبح لديها تجربة غنية في تحرير وتنمية قطاع الاتصالات. ووجودنا في السلطنة أتاح لنا التعرّف على النهضة العُمانية الشاملة التي تشهدها البلاد والتي أتت تتويجاً لسياسة التنمية والتطوير الهادئة والتدريجية الحكيمة التي اعتمدتها السلطنة في العقود الماضية ولم تزل تحت قيادة جلالة السلطان **قابوس**". وتابع: "في إطار جهودنا لتطوير أعمال هذا الملتقى نعلن عزمنا تشكيل لجنة استشارية تتكوّن من الخبراء والهيئات المنظمة. وستعمل هذه اللجنة على تطوير برنامج الملتقى ونشاطاته، وإضافة إلى جوائز التكريم الحالية، سيطلق الملتقى جائزتين جديدتين: الأولى لتكريم أصحاب المبادرات والابتكارات في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والثانية لتكريم الجهود الاجتماعية لشركات الاتصالات والمعلوماتية".

أما مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **د. حمدون توريه** فأشاد بمنظمي الملتقى قائلاً: "يعدّ الملتقى نتيجة إيجابية جديدة للشراكة بين المنظمات الدولية والقطاع الخاص الذي يلعب دوراً مهماً وحساساً لمواجهة التحدّيات التي تتمثل في ردم الفجوة المعلوماتية وجعل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أداة في خدمة التنمية، مضيفاً: "إنّ الفرص الرقمية تستطيع تغيير العالم، وأنا مسرور لأنني أشهد حقبة تتغير فيها الفرص الرقمية في هذا الجزء من العالم، خصوصاً في قطاع المعلوماتية والاتصالات. إن جعل العالم أكثر قدرة على الاتصال هو مهمة الاتحاد الدولي للاتصالات الرئيسية".

ومن جهته قال الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" **خالد بالخيور**: "ينعقد الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت للسنة الثامنة مواكباً التطوّرات في هذا القطاع الحيوي الذي بات يشكل حجر الزاوية في بناء المجتمع المعرفي القادر على الاندماج والتفاعل مع الاقتصاد العالمي. وما من شك أنّ أغلبية دول العالم وفي طليعتها الدول العربية أدركت الدور الحيوي الذي تلعبه تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. قد تختلف الوسائل التي تتبعها كل دولة وفقاً لرؤيتها الخاصة لكن تتفق على ضرورة التنسيق وخلق التجانس وتبادل الخبرات والآراء من خلال اللقاءات والمؤتمرات الدورية. ونحن في "عرب سات" أدركنا أهمية مثل هذه اللقاءات وخصوصاً تلك التي تهدف إلى تطوير الاتصالات الفضائية في الدول العربية والتي من شأنها الارتقاء بدولنا لتكون في مصاف الدول المتقدمة".



جانب من الحضور ويبدو من اليمين: الملا، عمران والنبهاني

أعمال الملتقى

توزّعت أعمال الملتقى على 9 جلسات تخللها تكريم مجموعة من روّاد قطاع المعلوماتية والاتصالات العربي.

المنافسة في قطاع الاتصالات العربي

ناقشت الجلسة الأولى موضوع: "المنافسة في قطاع الاتصالات في البلدان العربية"، وأدارها رئيس "عُمانتل" **د. محمد الوهيبي**، وتحدث فيها كل من رئيس مجلس إدارة مؤسسة الإمارات للاتصالات **محمد عمران**، مدير عام "بوز آلن هاملتون" **غسان حاصباني**، نائب المحافظ لشؤون السياسات التنظيمية والرخص في هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية **عبد الرحمن الفهيد**.

تحدّث **حاصباني** عن المرحلة المقبلة لتوسّع مشغّلي الاتصالات في المنطقة، وعزا التوسّع الحالي للمشغّلين إلى الازدهار الاقتصادي الإقليمي الحديث، إضافة إلى موجة التحرير الكبيرة التي عمّت المنطقة، ودعا إلى التحضر لاندماجات بين قوى السوق؛ وقال: "نتيجة الاندماجات سيتطور المشغلون الذين يملكون إمكانية خلق القيمة المضافة في السوق".

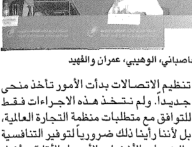
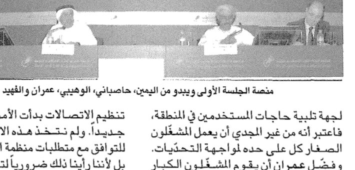
أما **الفهيد** فتناول مراحل تحرير قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية بين العامين 1998 و2006، كما تحدث عن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية وعن التحدّيات التي تواجه القطاع في المملكة. وذكر **الفهيد** أنّ المملكة احتلت مؤخراً المركز 45 بين الدول الأكثر انفاقاً على تقنية المعلومات في العالم؛ وأشار إلى أنّ انفاق المملكة على مشاريع في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات وصل في العام 2005 إلى أكثر من 4 مليارات ريال.

وتحدّث **عمران** عن التحدّيات التي تواجه مشغّلي الاتصالات متوسطي الحجم لجهة تلبية حاجات المستخدمين في المنطقة، فاعتبر أنه من غير المجدي أن يعمل المشغّلون الصغار كل على حده لمواجهة التحدّيات. وفضّل **عمران** أن يقوم المشغّلون الكبار بإيجاد الحلول. ثم تحدث عن موجة جديدة من حلول الأعمال في قطاع النقّال تتمثّل في نموذج التشغيل MVNO.

تطوير الستراتيجيات الوطنية

عقد وزراء الاتصالات العرب جلسة نقاش تحت عنوان: "تطوير ستراتيجية الاتصالات الوطنية"، ترأس الجلسة مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **د. حمدون توريه**، وشارك فيها كل من وزير النقل والاتصالات العُماني **محمد بن عبد الله الحارثي**، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات السعودي **محمد جميل الملا**، وزير الاتصالات الفلسطيني **جمال الخضري**، وكيل وزارة الاتصالات البحريني **محمد بن خليفة آل خليفة** ووزير النقل والمواصلات الكويتي **إسماعيل الشطي**.

وعدّد **محمد بن عبد الله الحارثي** إنجازات وزارة النقل والاتصالات في السلطنة وتحدث عن المراحل التي قطعتها خطط تحرير سوق الاتصالات في عُمان فقال: "حتى العام 2003 كنا نملك قطاعاً مغلقاً تعمل فيه شركة واحدة توفّر خدمات اتصالات ثابتة ونقّالة وإنترنت، ولكن مع صدور قانون الاتصالات وتشكيل هيئة تنظيم الاتصالات بدأت الأمور تأخذ منحى جديداً. ولم نتخذ هذه الاجراءات فقط للتوافق مع متطلبات منظمة التجارة العالمية، بل لأننا رأينا ذلك ضرورياً لتوفير التنافسية والخدمات الأفضل بالأسعار الأقل". وأشار إلى تزايد الطلب من المشتركين على القيمة المضافة في خدمات الاتصالات.

منصة الجلسة الأولى ويبدو من اليمين، حاصباني، الوهيبي، عمران والفهيد

في المقابل تحدث **محمد جميل الملا** عن رؤيته لقطاع الاتصالات، وقال: "أعتقد أننا سنتجاوز في السعودية مسألة تحرير قطاع الاتصالات وإدخال المنافسة، لنصل إلى تحقيق الاندماج بين خدمات الثابت والنقّال، وصولاً إلى مرحلة تقدم فيها "حلول الاتصالات" بدلاً من "خدمات الاتصالات". ونعتقد أنّ قطاع الاتصالات سيقود المملكة إلى اقتصاد المعرفة خلال 15 عاماً، وقد وضعنا خططاً مفصلة وواضحة لذلك. ولتحقيق هذه الرؤية المستقبلية وضعنا برنامجاً تنفيذياً يتطلب الكثير من العناصر مثل البنية التحتية المتكاملة والمنتشرة على كامل مساحة المملكة وتمويل مشاريع جديدة". وتحدث **الملا** عن دور الدولة في تمويل المشاريع: "الدولة قررت الخروج تدريجياً من دور المموّل للمشاريع، ما فتح مجال التمويل أمام القطاع الخاص.

وتحدث **جمال الخضري** عن وضع قطاع الاتصالات في فلسطين فقال: "لدينا وضع سياسي خاص، وهو ينعكس على كل القطاعات الاقتصادية. فقطاع الاتصالات مثلاً يعاني من حصار وتعديات. لكننا ورغم كل المعوّقات نقوم مع كل المخلصين بدور مميّز في تطوير القطاع على مستويي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ولم تقتصر النتائج السلبية للحصار على القطاع العام بل طالت أيضاً القطاع الخاص خصوصاً شركات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات التي تعاني من مشاكل كبيرة، منها مثلاً صعوبة إدخال معدات الاتصالات إلى الأراضي الفلسطينية". وأشار **الخضري**: "على الرغم من كل هذه الحواجز قمنا بطرح عطاء جديد لمشغّل ثان في مجال



جلسة الحوار الوزارية ويبدو من اليمين، آل خليفة، الشطي، الخضري، توريه، الملا والحارثي

الاتصالات النقّالة ونأمل بإيجاد من يساهم معنا في تطوير القطاع. على مستوى آخر نقترب حالياً من إنشاء هيئة تنظيم قطاع الاتصالات. وفي النهاية نريد تحقيق مجموعة مشاريع تتضمن بنية جيدة للحكومة الإلكترونية وحدائق تكنولوجية وشبكة أكاديمية بدعم من المؤسسات العربية والدولية".

أما **محمد بن خليفة آل خليفة** فتحدث عن تطورات قطاع الاتصالات البحريني وقال: "تمّ وضع سياسة قطاع الاتصالات العام 2002 وأنشئت هيئة تنظيم الاتصالات، ثم منحت الرخصة الثانية للنقّال. لكننا بعد فتح السوق لاحظنا وجود بنية تحتية جيدة ونقص في خدمات القيمة المضافة. وفيما استثمرت شركة النقّال الأولى مبالغ كبيرة لتقديم خدمات نوعية، تقلصت استثمارات الشركات الجديدة. نحن نتوقع من جميع مزوّدي خدمات الاتصالات النقّالة تقديم خدمات نوعية وتنافسية، كما نتوقع أفضل الخدمات بأرخص الأسعار. وهذا لا يعني أننا لا نملك خدمات جيدة في البحرين، بل على العكس فقد انتشرت أحدث الخدمات وتوسّعت على كامل السوق البحرينية، إلاّ أننا نتوقع مزيداً من الخدمات النوعية التي تعبّر عن مدى تطور سوق الاتصالات في البحرين". وأضاف **آل خليفة**: "نعمل حالياً على تحضير مشروع "تخطيط الطيف الترددي" خصوصاً في مجال خدمات مثل WiFi".

واعتبر **إسماعيل الشطي** أنّ الكويت تتمتع بخدمات تكنولوجية حديثة منذ زمن بعيد. وبداية هذه المشاريع الرقمية كانت مع القطاع العام. أما القطاع الخاص فدخل منذ فترة في توفير مجموعة جديدة من الخدمات. وقال: "لدينا اليوم شركتان تقدمان خدمات الاتصالات النقّالة. الأولى هي "أم تي سي" التي تعد بين أهم الشركات العالمية، والثانية



منصة الجلسة الثانية ويبدو من اليمين، د. منيمنة، أبو شنب، حليم والحداد

هي "الوطنية"، وسيتم قريباً إطلاق شركة ثالثة". وأعلن أنه يتبنى فتح باب التراخيص للشركات، وقال: "من الممكن أن نقدم ستة تراخيص بدلاً من ثلاثة في قطاع النقّال، فالسوق مفتوحة وأهلاً وسهلاً بالمستعدين للاستثمار". وانتقد **الشطي** "التراخي الحاصل لدى بعض شركات القطاع الخاص وانخفاض توظيف الكويتيين".

الخريطة الاستثمارية والتوسّع الاقليمي

ألقت الجلسة الثانية من الملتقى الضوء على "الخريطة الاستثمارية والتوسّع الإقليمي"، وترأسها كبير المستشارين في "كونكسس للاستشارات" **لؤي أبو شنب**. وتحدث فيها كل من الرئيس التنفيذي لـ"الوطنية الدولية" **أحمد حليم**، النائب الأول للرئيس في "نوكيا" عن منطقة أوروبا والشرق الأوسط **د. وليد منيمنة**، ومدير المكتب الإقليمي العربي في الاتحاد الدولي للاتصالات **إبراهيم الحداد**.

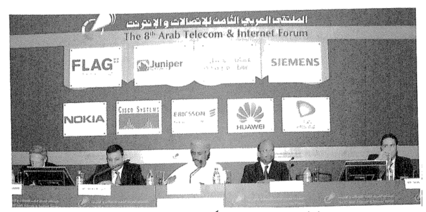
تحدّث **حليم** عن "بناء القيمة من خلال الابتكار"، لافتاً إلى أن متطلبات السوق تدفع إلى الابتكار وليس التكنولوجيا نفسها، وتحدّث عن رؤية مستقبلية تفضي إلى عالم جديد من التقارب. وتحدث **منيمنة** عن المردود الاقتصادي ونتائجه للاستثمار في التكنولوجيا الحديثة، وشدّد على أن الاتصالات النقّالة هي عامل مهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وعنصر أساسي في تجسير الفجوة الرقمية. أما **الحداد** فسلّط الضوء على دور القطاع الخاص في مساعدة ودعم الدول العربية الأقل نمواً، وتحدث عن المؤتمر العالمي الرابع لتنمية الاتصالات الذي عُقد في قطر وأبرز ما نتج عنه.

خدمات الشبكات

الجلسة الثالثة من الملتقى كانت تحت عنوان: "خدمات الشبكات ذات الحزم العريضة "Broadband" ونموها المستقبلي". أدار الجلسة الرئيس التنفيذي لشركة عُمانتل، **د. محمد الوهيبي**، وشارك فيها مدير تطوير "فلاج تليكوم" عن منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **معن السابي**، الذي تحدث عن الخدمات ذات النطاق العريض ونموها المستقبلي، ومدير الأنظمة في "جونيبر نتووركس" **رجان شيرايث** الذي تناول موضوع البث التلفزيوني عبر بروتوكول الإنترنت والشبكات العريضة. كما تحدث في الجلسة مدير تطوير الأعمال والتسويق في "الكاتيل" **غابريال كرم** الذي أوضح كيفية تحسين أداء الشركات وخدمات إدارة الاتصالات. وتحدث أيضاً مدير عام مقدمي الخدمات للأسواق العالمية الناشئة في "سيسكو سيستمز" **غازي عطاالله**.

SAMENA: تجمّع مشغّلي الاتصالات

العضو المنتدب ومؤسس مجلس اتصالات جنوب آسيا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا توماس ويلسون ألقى كلمة تحدث فيها عن تجمّع اتصالات جنوب آسيا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا SAMENA الذي يخدم مشغّلي الاتصالات ومزوّدي الخدمات في تلك المنطقة في مجالي الثابت والنقّال.



الجلسة الثالثة ويبدو من اليمين: عطاالله، شيرايث، د. الوهيبي، السابي وكرم

تقنيات الشبكات اللاسلكية

ترأس جلسة "تقنيات الشبكات اللاسلكية" مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **د. حمدون توريه**، وتحدث فيها كل من مدير قسم الاستشارة التقنية في "سيمنز" **د. هشام عروداكي**، مدير قسم دعم المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط في "أريكسون" **جان لوك شيرر**، المدير التقني في قسم الشبكات اللاسلكية "هواوي" **محب رمسيس**، ومدير قسم الشبكات اللاسلكية ذات النطاق العريض في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة موتورولا **نويل كركلدي**.

وتناول **د. عروداكي** موضوع التقنيات الجديدة في مجال الاتصالات اللاسلكية مثل "واي ماكس". اما **شيرر** فتحدث عن تقنية IMS التي اعتبرها مفتاحاً لتلاقي شبكات المستقبل. أما **رمسيس** فتحدث عن عوامل النجاح للإنتقال من الجيل الثاني إلى الثالث واستعرض مجموعة تجارب. وتناول **كركلدي** مسألة اتصالات النطاق العريض وحلوله الجديدة التي تقدمها "موتورولا".

الجلسة الرابعة ويبدو من اليمين، كركلدي، شيرر، د. توريه، د. عروداكي ورمسيس

تحدّيات تواجه شركات الاتصالات



الجلسة الخامسة ويبدو من اليمين: فاخوري، كاليربولوس، حاصباني، كوبونين ود. الرواس

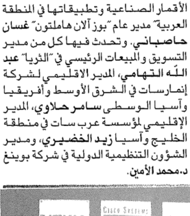
وأدار جلسة "التحدّيات التي تواجه شركات الاتصالات" مدير عام "بوز آلن هاملتون" **غسان حاصباني**، وشارك فيها كل من العضو المنتدب لشركة الوطنية للاتصالات **هاري كوبونين**، الرئيس التنفيذي في "بتلكو" **بيتر كاليربولوس**، المدير التنفيذي في "عُمان موبايل" **د. عامر الرواس**، والمدير العام في "مايكروسوفت" عن منطقة الخليج **شربل فاخوري**.

وتحدث المشاركون عن تحديات وفرص الشركات للنمو في إطار المنافسة الحالية في المنطقة وتناولوا دور الهيئات الناظمة. وقال **كوبونين** إن المفهوم الذي يجب أن يتبناه طاقم عمل أي شركة في بيئة تنافسية هو أن الفوز ليس كل شيء بل هو الشيء الوحيد الذي يجب أن تصبو اليه الشركة. ولفت إلى أنه على الرغم من تعدي نسبة استخدام الاتصالات 100 في المئة، لا تزال هناك فرصة للنمو من حيث نوع الخدمات الجديدة. وأشار **كوبونين** إلى أن الاتصالات النقّالة هي مستقبل الاتصالات.

أما **كاليربولوس** فعدّد ثلاثة عوامل تقلق رؤساء الشركات، وهي أهمية وضع الشخص المناسب في المكان المناسب، تجربة العملاء، والهيئة الناظمة للاتصالات. وقال إن النجاح يتطلب إجراء تنمية لقدرات الموظفين وتزويدهم بالأدوات المناسبة، إضافة إلى تعزيز خدمة العملاء، وتحقيق متطلباتهم من خدمات المعلوماتية.

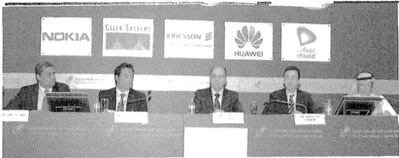
وقال **الرواس** إن المنافسة في سوق الاتصالات النقّالة دفعت إلى تركيز اهتمام الشركة حول العميل وحاجاته. وشرح أن من بين أهم عناصر القوة التنافسية في شركة "عُمان موبايل" توفّر الشباب العُماني الكفوء والاستفادة من المعلومات المتوفّرة عن المشتركين والتجاوب مع حاجاتهم. إلى جانب التغطية الشاملة للسلطنة من خلال شبكة "عُمانتل" المتكاملة، وطرح الخدمات المتميزة التي تقدمها الشركة مشيراً إلى أنها تسيطر على نسبة 80 في المئة من سوق النقّال في عُمان.

أما **فاخوري** فعدد 4 تحدّيات تواجه شركات الاتصالات في ظل التنافس هي: إدارة علاقات الزبائن وإدارة التكاليف التشغيلية والابتكار وعلاقة مشغّلي الاتصالات مع شركائهم المحليين والإقليميين والعالميين. وقال إنّ التحدّيات تعزز من أداء الشركة وأن الناس هم الذين يبنون ثقافة الامتياز والابتكار في الشركة، وهو أمر تؤمن به شركة مايكروسوفت وتطبّقه في أعمالها.



خدمات الأقمار الاصطناعية

ترأس جلسة "خدمات الجيل الجديد من الأقمار الصناعية وتطبيقاتها في المنطقة العربية" مدير عام "بوز آلان هاملتون" **غسان حاصباني**. وتحدث فيها كل من مدير التسويق والمبيعات الرئيسي في "الثريا" **عبد اللّه التهامي**، المدير الاقليمي لشركة إنمارسات في الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا الوسطى **سامر حلاوي**، المدير الإقليمي لمؤسسة عرب سات في منطقة الخليج وآسيا **زيد الخضيري**، ومدير الشؤون التنظيمية الدولية في شركة بوينغ **د. محمد الأمين**.



الجلسة السادسة ويبدو من اليمين: الخضيري، التهامي، حاصباني، حلاوي ود. الأمين

تنظيم القطاع والمدن المعلوماتية

الجلسة الخاصة بدور "هيئات تنظيم المعلوماتية والاتصالات ومدن الإنترنت العربية في تطوير صناعة المعلوماتية والاتصالات وتوصيات المؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات والمبادرات الاقليمية" أدارها العضو المنتدب في هيئة تنظيم الاتصالات في عُمان، م. **ناشئة الخروصي**، وشارك فيها كل من رئيس قسم الشراكة والأعضاء في مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **جان ايف بيزنيه**، رئيس الأمانة الفنية لتقنية المعلومات في عُمان **سالم بن سلطان الرزيقي**، نائب المحافظ لشؤون السياسات التنظيمية والرخص في هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية **عبد الرحمن الفهيد**.

وتحدث **بيزنيه** عن العضوية في الاتحاد الدولي للاتصالات بفئاتها المتنوّعة ومنافعها وستراتيجية الشراكة متعددة الأطراف في الاتحاد الدولي للاتصالات. كما تحدث **الرزيقي** عن أهمية الانتقال إلى المجتمع المعرفي والجهود التي تبذلها السلطنة في هذا المجال. وختاماً، شرح **الفهيد** الفرص الاستثمارية الجديدة في مجال تراخيص خدمات الاتصالات الثابتة والنقّالة في السعودية.

الجلسة الختامية

تحدث في الجلسة الختامية كل من وكيل وزارة النقل والاتصالات العُماني الشيخ **سعود النبهاني**، المدير العام المساعد في مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي** ومدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **د.حمدون توريه**، إضافة إلى الرئيس التنفيذي في "عُمانتل" **د. محمد الوهيبي**.

أبو زكي شكر الحضور وقدم لمحة موجزة عن أبرز المداولات في الملتقى وخلاصات عن أبرز النقاشات. أما **توريه** فشكر المنظمين وأمل إستمرار الشراكة الناجحة بين الاتحاد الدولي للاتصالات ومجموعة الاقتصاد والأعمال في عقد الملتقيات بالتعاون مع عرب سات وكل المعنيين بقطاع الاتصالات العربي. ■



الجلسة السابعة ويبدو من اليمين: بيزنيه، الخروصي، الرزيقي والفهيد

تكريم الروّاد

كرّم الملتقى العربي الثامن للاتصالات والإنترنت 4 متميّزين من العاملين في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وتولى وزير النقل والاتصالات العُماني الشيخ محمد بن عبدالله الحارثي تكريم المتميّزين الأربعة وهم:

محمد الشارخ، رئيس شركة صخر.

د. وليد منيمنة، نائب الرئيس الأول لوحدة الشبكات في أوروبا الوسطى وأفريقيا والشرق الأوسط في شركة نوكيا.

غازي عطا الله، مدير عام قسم مزوّدي الخدمات في الأسواق الناشئة في شركة سيسكو سيستمز.

د. سالم بن سلطان الرزيقي، رئيس الأمانة الفنية لتقنية المعلومات في وزارة الاقتصاد الوطني في سلطنة عُمان.

وجاء التكريم نتيجة الجهود التي قام بها كل من المكرّمين في دفع عملية تطوّر قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الوطن العربي.



أثناء حفل التكريم ويبدو من اليمين: د. سالم بن سلطان الرزيقي، د. وليد منيمنة، محمد الشارخ، محمد خليفة آل خليفة، إسماعيل الشطي، د. حمدون توريه، غازي عطاالله، جمال الخضري، محمد جميل الملا، الشيخ محمد بن عبد الله الحارثي وفيصل أبو زكي

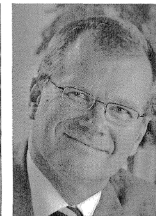
"نوكيا" ترصد رغبات زبائنها
البقاء للأبسط

سنغافورة – إياد ديراني

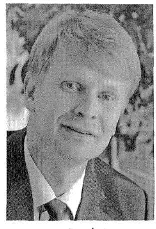
أي هاتف نقّال يريده الناس، وما هو معيار الاختيار، هل هو الشكل، أم الحجم أم الشاشة أم الميّزات التقنية مثل تضمنه خدمات الإنترنت والبريد الالكتروني والتلفزيون والاتصالات المتلفزة؟

"نوكيا" طرحت هذه الأسئلة وغيرها في دراسة هي الأولى من نوعها في العالم؛ وقد شملت الدراسة عشرات آلاف المستخدمين في أسواق العالم الرئيسية. ومع تحليل النتائج خرجت الشركة بخلاصات رسمت أمامها حقيقة ما يريده المستخدمون. الإعلان عن هذه الدراسة وأجزاء محدودة من نتائجها جاء على هامش أعمال مؤتمر ومعرض Nokia Connections 2006 الذي عُقد في سنغافورة يومي 19 و20 يونيو الماضي وتخلله إطلاق مجموعة هواتف نقّالة.

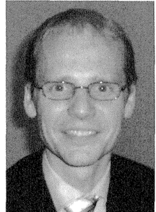
"الاقتصاد والأعمال" حضرت المناسبة والتقت مجموعة من أبرز مدراء "نوكيا" وسألتهم عن مستقبل هواتف "نوكيا" النقّالة.



روبرت أندرسون



كاي أويستامو



فرانك فيوم

مارك سيلبي

"يجب أن تصبح التكنولوجيا إنسانية الى أقصى درجة ممكنة"، بهذه المقدمة إنطلقت أعمال Nokia Connections 2006، حيث ركّز المتحدّثون على إيصال رسالة مفادها أنّ الهاتف النقّال ليس مجرد جهاز اتصالات، بل واحد من المقتنيات الشخصية الأكثر حميمية ويجب أن يتلاءم مع الخصوصيات الفردية لكل مشترك في العالم. وإذا تمكنت "نوكيا" من الوصول إلى هذا الهدف، فإنّ جهازها سيصبح في يد كل مشتركي الاتصالات النقّالة. وإلى هذه المقاربة التي ترتكز على علمي الاجتماع والنفس، بدت "نوكيا" وكأنها أقرب إلى مؤسسة علمية منها إلى شركة عابرة للقارات تبحث عن الربح السريع في أسواق عالية التنافسية.

ويقول نائب الرئيس التنفيذي للمستهلكين وعمليات التسويق **روبرت أندرسون**: "في وقت يجنح العالم نحو مزيد من التعقيد والمبالغة في استخدام التقنيات، بدأ الناس بالبحث عن السهولة والبساطة". ويضيف: "استفتينا 24 ألف مستهلك في كل الأسواق على مدى أعوام واسترجعنا مئات ملايين الوثائق، ثم بدأت رحلة دراستها الطويلة. ومن الأمور المهمة التي توصلنا إليها، أنّ هناك 11 شريحة استهلاكية رئيسية، ولا يمكن أن يتناسب هاتف واحد مع الجميع. ثانياً، اتضح لنا أن التحدّي الرئيسي الذي يواجهنا هو إزالة التعقيدات والبحث عن عنصر البساطة في التكنولوجيا. ونظراً لتعدد الشرائح فقد تعدّدت المتطلبات المبنية على ميول وحاجات تبدأ مع رجال الأعمال وتصل إلى المستهلكين العاديين. هذه الشرائح لا

الشخصية الفردية عامل رئيسي في اختيار الهاتف النقال

تعكس فقط ثقافات مختلفة بل تعبّر أيضاً عن الخبرات الاستهلاكية المتراكمة للمشتركين".

من جهته، يقول نائب الرئيس مدير عام قسم الهاتف النقّال في "نوكيا" **كاي أويستامو**: "وجدنا من خلال الدراسة أنّ التعبير عن الشخصية الفردية هو عامل رئيسي في اختيار الهاتف النقّال لدى المستخدمين"؛ ويضيف: "من هنا بدأت منتجاتنا منذ فترة بالتناغم مع ما فهمناه عن رغبات المستهلكين. أولاً أطلقنا مجموعة L'Amour التي تتضمّن جانباً عاطفياً، ثم طرحنا مجموعة N88 التي تحمل صفات كلاسيكية راقية. كذلك جاء طرح مجموعة N5500 Sport لتلبية متطلبات شريحة المستخدمين الشباب. وقريباً سنطلق مجموعة N6151 التي ستتمتّع بكل التقنيات الخاصة بالجيل الثالث من خدمات الشبكات النقّالة".

ويضيف **أويستامو**: "من أصل 11 شريحة استهلاكية توصلت إليها الدراسة

تبيّن لنا أن هناك 4 مجموعات تمتلك قواسم مشتركة رئيسية ولهذا فقد وضعنا أمامنا في النهاية 4 مجموعات عمل لخلق علاقة أكثر متانة مع المستهلك، وركّزنا جهودنا في 4 عناوين رئيسية هي: "الحياة"، "الاتصال"، "الانجاز" و"الاستكشاف". الفئة الأولى ترمز إلى المستهلكين الذين يريدون التعبير عما في داخلهم من خلال مقتنياتهم وأبرزها الهاتف النقّال؛ الثانية، تدل على المستهلكين الذين يريدون من الهاتف البساطة والتكنولوجيا في الوقت عينه؛ أما الثالثة، فهي النوعية التي تريد من النقّال أن يساعدها في تحقيق أعمال معقدة، وبالتالي فهي تحتاج إلى التكنولوجيا الحديثة؛ بينما الرابعة فترمز إلى المستهلك الذي يريد الاستكشاف بمساعدة النقّال في عالم حافل بتكنولوجيا الاتصالات المعقدة مثل الاتصالات البيانية، واستقبال بث التلفزيون والإذاعة والإنترنت وغيرها".

ويختم **أويستامو** معتبراً أن الفلسفة التي تقف خلف هذه الستراتيجية تريد تحقيق 3 أهداف هي: أسلوب عمل أفضل للجهاز، ردة فعل عاطفية إيجابية تجاه الهاتف وجهاز يعبّر عن "الأنا" الإنسانية.

العاطفي والعقلاني

وعن الجوانب النفسية والاجتماعية التي تلعب دوراً حاسماً في تصميم الهاتف النقّال، يقول مدير قسم التصميم الخاص بالهاتف النقال في "نوكيا" **فرانك فيوم**: "لاحظنا في الدراسة التي أجريناها أن ثمة اتجاهين لدى المستهلكين في المجال المتعلّق بالتصميم: الأول عاطفي، والثاني عقلاني. وعموماً نستطيع أن نقول أنه فيما أكثرية المستخدمين في الشرق عاطفيين، نرى أنهم عقلانيون بأكثريتهم في الغرب".

وعن أهمية شكل النقّال بالنسبة للمستخدمين، يقول **فيوم**: "ثمة فئات من المستخدمين لا تهتم نهائياً بالشكل. وبالنسبة لهؤلاء المهم هو أن يلبي النقّال اتصالاتهم الهاتفية وأن يكون صلباً تجاه تلقي الصدمات. بينما يرى آخرون أن الهاتف يعبّر عن قدراتهم المالية، لذلك فهم يعمدون إلى شراء الأحدث والأغلى حتى ولو لم يكن ضرورياً بالنسبة لأعمالهم". ويضيف: "في البلدان المتقدمة لا يهتم المستهلك عموماً بالشكل والسعر، بينما في البلدان النامية يدفع كثيرون راتبهم الشهري كاملاً لقاء هاتف جديد ليعبّروا عن قدراتهم المادية، وهذا استعراض مادي ويتصل بسلوكيات اجتماعية. هذا لا يعني أنّ المستهلك في البلدان المتقدمة لا يهتم بـ"الاستعراض المادي" بل على العكس، ففي بريطانيا مثلاً، دليل الدخل المرتفع هو السيارة وليس السلع الأقل من ذلك. الهاتف في البلدان النامية هو كالسيارة في البلدان المتقدمة، مؤشر على الوضع المادي".

أجهزة جديدة من "نوكيا" بعضها مخصص لشبكات CDMA



نوكيا 6080 — نوكيا 6275i — نوكيا 6151 — نوكيا 1110i — نوكيا 2875

وحول إمكانية أن يسود مستقبلاً هاتف واحد في يد جميع المستهلكين، ينفي **فيوم** أي احتمال لنهاية التعددية في مجال الهاتف النقّال، ويؤكد: "سيبقى هناك اختلاف في الأذواق والحاجات والميول والأعمار والأعمال. ومع أنني أشترك معك في أن الاختلافات بين الهواتف قلّت إلى درجة كبيرة، إلاّ أنّ الاختلاف سيستمر. فمن أيام الهاتف الخليوي المحمول على الكتف إلى يومنا هذا لا يزال الاختلاف موجوداً، وسوف يستمر".

ويلفت نائب الرئيس لقسم الوسائط المتعددة **مارك سيلبي** إلى أنّ الأمر الحاسم في تحديد شكل الهاتف النقّال اليوم وغداً هو وجهة استخدامه. ويقول: "المرحلة المقبلة هي للفيديو ومن ثم مشاركة مقاطع الفيديو الموجودة على هاتفنا مع معارفنا. وهذا الأمر فتح أبواب ربح أمام المشتركين في إيطاليا مثلاً، فالحاجة إلى المحتوى ماسة والجميع يشجّع من لديه محتوى جيد يمكن تبادله. ومن المؤشرات المهمة في وجهات استخدام النقّال هو تطبيقاته الاعلامية. ففي دراسة أجريناها تبيّن أنّ نحو 44 في المئة من حملة النقّال يستخدمون الكاميرا الموجودة فيه يومياً، بينما 36 في المئة يستخدمون الإنترنت يومياً. وهذا يدل على ارتفاع نسب المهتمين بوجود تطبيقات إعلامية في الهاتف النقّال". ■

ITS تتجه إلى العالمية عبر الاتصالات والبنوك والتعليم

شرم الشيخ – الاقتصاد و الأعمال

تراهن شركة النظم العالمية المتكاملة ITS على ثلاثة قطاعات رئيسية للتحول إلى شركة عالمية، بعد أن رسّخت وجودها في 22 دولة. ويعتبر العضو المنتدب والمدير العام خالد فرج السعيد، في حديث مع "الاقتصاد والأعمال" أن قطاعات المصارف والاتصالات والتعليم تشهد "نمواً بلا حدود"، وهي تشكّل "قاطرة النمو" في اقتصادات منطقة الشرق الأوسط. كما يرى أن اتجاه ITS نحو العالمية "لا ينطلق من خيال عاجز بل من قدرات وإمكانات بشرية وفنية وخبرات تراكمت عبر ربع قرن ومنتجات ونظم ثبت نجاحها وفاعليتها".

اللقاء مع خالد السعيد جرى على هامش المؤتمر السنوي الذي عقدته شركة ITS في شرم الشيخ بين 6 و9 يونيو الماضي، بمناسبة مرور 25 عاماً على تأسيسها.

لماذا الرهان على قطاعات المصارف والاتصالات والتعليم تحديداً؟ يقول **خالد السعيد** "أن كافة المؤشرات المتعلقة بحركة اقتصادات بلدان المنطقة تؤكد أن هذه القطاعات ستشهد نمواً بلا حدود خلال السنوات القليلة المقبلة. فالطفرة المالية الهائلة التي نجمت عن ارتفاع أسعار النفط دفعت العديد من كبار المستثمرين في المنطقة إلى تأسيس مصارف جديدة، كما أن معظم المصارف القائمة تنفّذ حالياً خطط توسع خارج حدود المنطقة العربية، فهناك من يذهب إلى شرق آسيا وهناك من يذهب إلى أفريقيا وهناك من يركّز على أسواق أوروبا الشرقية. إلى ذلك هناك متغير آخر يتعلق بالبنوك الإسلامية التي تشهد نضجاً استثمارياً جعل منها مجالاً خصباً للنمو والتوسّع الخارجي.

أما على صعيد قطاع الاتصالات، فيرى **السعيد** أن هناك سباقاً محموماً بين شركات الاتصالات الكبرى في المنطقة للتوسّع في الأسواق القائمة ودخول أسواق جديدة. لذا من الطبيعي أن تواكب "ITS" هذا السباق خصوصاً أن لديها تحالفات ستراتيجية مع عدد من شركات الاتصالات العربية، في مقدّمها "أوراسكوم تليكوم" المصرية، و"MTC" الكويتية، و"إتصالات" الإماراتية. إلى ذلك، دخلت "ITS" السوق العراقية عبر شبكتَي "أثير" و"عراقنا". كما وقّعت إتفاقاً مع مصرف "دجلة والفرات" الذي هو قيد التأسيس حالياً ويملكه مستثمرون كويتيون. ومن خلال تحالفها مع "أوراسكوم تليكوم" استطاعت "ITS" دخول أسواق ماليزيا وبنغلادش حيث تنفّذ حالياً عقداً كبيراً مع شركة "بنغلايك". وقبل فترة تمّ توقيع عقد مع "إنفستكوم" في لبنان التي تمتلك 9 مشغلين حول العالم، وإلى ذلك، تعمل "ITS" على إنهاء مشروع في السودان تنفّذه شركة إتصالات الإماراتية.


خالد السعيد

وبالنسبة لقطاع التعليم العالي، يقول **خالد السعيد**: "إن إختيارنا لهذا القطاع وتركيزنا عليه يعود لأسباب عدة، منها ما يتعلق بطبيعة مجتمعات المنطقة الديموغرافية، حيث يشكل الشباب وصغار السن 70 في المئة من إجمالي السكان. وهذا الواقع جعل الجامعات الموجودة غير قادرة على تلبية احتياجات الأعداد المتزايدة من الشباب الراغبين في الالتحاق بالتعليم العالي. وهذا ما يفسّر ظاهرة إنشاء المزيد من الجامعات الحكومية والخاصة في العديد من بلدان المنطقة. إضافة إلى ذلك، برزت الحاجة إلى طرق غير تقليدية في مجال التعليم، مثل التعليم عن بعد والتعليم الإلكتروني والتوسّع في استخدام الانترنت ونشر فكرة المدارس الذكية. ولا ننسى في هذا الشأن أيضاً دخول جامعات أجنبية عديدة للعمل في المنطقة، منها تلك التي بدأت في قطر والأردن ومصر، وهذه تحتاج أيضاً إلى خدمات معلوماتية على مستوى عال.

كل هذه الأسباب مجتمعة، يقول **السعيد**، تجعل الرهان على قطاعات الاتصالات والجامعات والمصارف بمثابة "جواد رابح"، لأنها تمرّ بطفرة تاريخية سيترتّب عليها نتائج مذهلة على صعيد الاقتصادات الكلية لدول المنطقة. ويكفي القول أن "ITS" تقدّم خدماتها إلى أكثر من 23 شركة اتصالات و20 مصرفاً حول العالم.

الطفرة والتوسّع الاقليمي

وحول علاقة الطفرة النفطية الراهنة بخطط التوسع الإقليمي لشركة ITS، يقول **خالد السعيد**: "إن الطفرة الحالية دفعت العديد من المؤسسات والشركات وكذلك الحكومات العربية إلى تنفيذ مشاريعها المعلوماتية المؤجلة، ما وفّر العديد من الفرص في دول المنطقة، الأمر الذي دفعنا للإسراع بخطط التوسع الإقليمي". وأشار إلى أن "ITS" تتواجد حالياً في 22 دولة، منها 14 دولة تتواجد فيها بشكل مباشر من خلال فروع أو مكاتب تمثيل أو شركات تابعة. اما باقي الدول فإن تواجدها فيها بشكل غير مباشر من خلال حلفائها الستراتيجيين. وأضاف: نركّز حالياً على أسواق في أفريقيا كالسودان وليبيا، وكذلك على جنوب آسيا مثل باكستان وماليزيا وبنغلادش وبرونواي. والهدف هو تغطية هذه الدول ثم

النمو والتوسع فيها، وفي بعض الدول نحصل على مشروع فيها ثم نعمد إلى تأسيس مكتب إقليمي.

ويوضح **خالد السعيد** أن الاعتماد على الحلفاء الستراتيجيين وإقامة التحالفات والشراكات، هو الأسلوب الذي نعتمده في ظل العولمة لأنه يوفّر فرصاً للتوسع الجغرافي الآمن والمدروس.

نحو "العالمية"

هل يعني ذلك أن لدى "ITS" طموحاً للعالمية، وما هي الأسس التي ترتكزون عليها في ذلك؟ يجيب **السعيد**: "بالطبع اننا نطمح أن نتحول إلى شركة عالمية قادرة على المنافسة، ولدينا المؤهلات الكافية لذلك، فنحن لا ننطلق إلى العالمية من خيال عاجز، بل من قدرات وإمكانات بشرية وفنية وخبرات تراكمت عبر ربع قرن، ومن منتجات ونظم ثبت نجاحها وفاعليتها باعتراف الشركات المنافسة. ويمكننا القول أننا خطونا خطوات واسعة على طريق العالمية، وتواجدنا في 22 دولة هو أكبر دليل على ذلك، فلا توجد شركة محلية تعمل في هذا العدد من الدول وفي مناطق مختلفة من العالم.

وتحدث **خالد السعيد** عن مؤشرات وملامح المركز المالي للشركة، فقال إن "ITS" استطاعت زيادة مبيعاتها بنسبة 24 في المئة خلال العام 2005، مقارنة بالعام 2004، كما زادت إيراداتها بنسبة 27 في المئة. وأعلن أن الشركة تعتزم إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، وأن هناك إتجاهاً لزيادة رأس مال الشركة البالغ حالياً 30 مليون دولار. مشيراً إلى أن الشركة في

خالد السعيد: نعمل في 22 دولة ونقدّم خدماتنا إلى 23 شركة إتصالات و20 مصرفاً

وضعها الراهن هي شركة مغلقة يتوزع رأس مالها بين بيت التمويل الكويتي وأحد المستثمرين السعوديين.

مشاكل سوق المعلوماتية العربية

وعن تقييمه لواقع ومستقبل سوق المعلوماتية في المنطقة العربية، يقول **السعيد**: "للأسف الشديد، تعاني سوق المعلوماتية في الدول العربية من مشاكل وصعوبات عدة، فمثلاً لا توجد معايير واضحة لاختيار الشركات التي تقدم نظم المعلومات، أو التي تدخل في مناقصات لمشاريع معلوماتية ضخمة، الأمر الذي أدى إلى عدم نجاح هذه المشاريع، لأن مثل هذه الشركات لا تعلم شيئاً عن تطورات سوق المعلوماتية في العالم، وفي هذه الحال يكون المتضرر الأكبر هو الدول التي تتم فيها هذه المشاريع وكذلك خطط التنمية في هذه الدول، نظراً لارتباطها بنظم المعلومات وتطور البنى التحتية في مجال الاتصالات والمعلومات.

الأمر الآخر الذي تعاني منه سوق المعلوماتية العربية، يضيف **السعيد**، هو عدم تصنيف الشركات العاملة فيها إلى مستويات أو درجات، كما في قطاع المقاولات على سبيل المثال حيث نجد الشركات في هذا



أحد معارض ITC

القطاع تصنّف إلى أ، ب، ج. وفي غياب مثل هذا التصنيف نجد أن جميع الشركات بكافة مستوياتها وقدراتها الفنية المتفاوتة تدخل المناقصات، ما يؤدي إلى "حرق الأسعار" لأن الشركات الصغيرة يهمّها الحصول على المناقصة بأي سعر، لأن التكلفة لديها منخفضة أصلاً، ما يجعل المنافسة غير عادلة.

والمشكلة الثالثة تتعلق بإنخفاض مستوى الوعي العربي بأهمية المعلوماتية، إذ لا يسأل أحد متى إنتهى هذا المشروع أو كيف انتهى، خصوصاً أن المشاريع المعلوماتية هي بطبيعتها مشاريع غير ملموسة. كذلك لا تملك الدول العربية ستراتيجية للمعلوماتية باستثناء مصر بحكم أن رئيس الوزراء فيها (**د. أحمد نظيف**) جاء من هذا القطاع. كما لا نجد في كثير من الدول جهة أو وزارة مختصة بالتعامل مع ملف المعلوماتية، فكل وزارة تتعامل مع الأمر وفق رؤية الوزير المسؤول أو حسب درجة حماسه أو قناعاته الشخصية بأهمية المعلوماتية.

إلى ذلك، نلاحظ أن مشاريع المعلوماتية في البلدان العربية هي أول المشاريع التي يتم التضحية بها في حال نقص الموارد المالية أو حدوث عجز في الموازنات، لأن النظرة إلى تلك المشاريع هي أنها مشاريع ترفيهية وليست أساسية، وذلك نتيجة نقص الوعي بأهمية هذه الصناعة وتأثيرها الإيجابي على خطط التنمية.

أما المشكلة الأخيرة التي تعاني منها هذه السوق، والبالغ حجمها أكثر من 500 مليون دولار سنوياً، فتكمن في شركات البرامج والمعلوماتية نفسها، فمعظم هذه الشركات تعمل كوكيل لتوريد وتسويق المنتجات الغربية، وبالتالي فهي لا تهتم بما يُعرف إقتصادياً *بالقيمة المضافة*.

إلا أن **خالد السعيد** يستدرك أخيراً فيشير إلى بوادر أمل في سوق المعلوماتية العربية، تتمثل في وجود قطاعات واعدة تؤمن تماماً بأهمية المعلوماتية وتعتبرها ضرورة حياة لها، وفي مقدم هذه القطاعات الاتصالات والمصارف، التي تعتمد كلياً على نظم المعلومات، سواء في التشغيل اليومي أو في خدمة عملائها أو حتى في خدمات ما بعد البيع، إذ لا يمكن أن تتصوّر مصرفاً أو شركة إتصالات تعمل من دون نظام للمعلومات.

ويشير أيضاً إلى مشاريع الحكومات الالكترونية في عدد من البلدان العربية، التي توفّر، كما يقول، فرصاً جيدة لشركات البرمجة والنظم في المنطقة، لأن عدم وجود بنية معلوماتية تحتية لهذه المشاريع يهدّدها بالفشل. ■

"بنكيو سيمنز" للهواتف النقّالة: سادس أكبر شركة وتتطلع للمركز الثالث

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

تجمع علامة "بنكيو سيمنز" بين خبرات شركة بنكيو في مجال تطبيقات الوسائط المتعددة وتصاميمها الحائزة على جوائز عالمية من جهة، والتقنيات الهندسية ومعايير الجودة التي تشتهر بها شركة سيمنز من جهة أخرى. وتحتل الشركة المرتبة السادسة كأكبر شركة نقّال في العالم وهي تستهدف المركز الثالث في المستقبل القريب، وذلك حسب نجيب قازي، نائب رئيس المبيعات والتسويق، قسم الهواتف المتحركة، في شركة بنكيو سيمنز لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.



نجيب قازي

"أسست "أيسر" شركة بنكيو العام 1984، وعملت أولاً في تصنيع أجهزة النقّال وأجزائها لصالح علامات تجارية مختلفة. وفي العام 1991، أطلقت أجهزة النقّال الخاصة بها". ويضيف **نجيب قازي**: "في أكتوبر 2005 حازت "بنكيو" على قسم النقال في "سيمنز" مقابل مبلغ راوح بين 2 و2,5 مليار دولار، وهي تتوقع أن تستردّ قيمة هذا الاستثمار في نهاية هذا العام".

ويلفت **قازي** إلى أن "بنكيو" حافظت على اسم "سيمنز"، من دون أن تضطر إلى دفع أي رسوم إضافية، لأنه اسم عمره 150 عاماً، وهو ذائع الصيت في أوروبا وأميركا والأسواق الأخرى. ويشير إلى أن "بنكيو" تتخذ من تايوان مقراً لها بينما تتمركز "بنكيو سيمنز" في ألمانيا.

ويشير **قازي** إلى أن "بنكيو سيمنز" أطلقت 12 منتجاً جديداً خلال الربع الأول من هذا العام، وهي تنوي إطلاق 17 منتجاً حتى نهاية العام الحالي. وتسعى الشركة إلى طرح أجهزة جديدة بمعدل أسرع من قبل، بغية تلبية متطلبات العملاء والاستفادة من المعدلات المرتفعة لانتشار الهواتف النقّالة في أسواق المنطقة. ويقول **قازي**: "تعدى استخدام الهاتف النقّال من قبل شرائح العملاء اليافعين والبالغين النمط التقليدي، فلم يعدّ ينظر إليه كأداة لتسيير الأعمال وحسب، بل كوسيلة للتسلية والحصول على المعلومات".

طراز "إي. أف 81" الجديد

الطرازات الجديدة

وبناء على ذلك أطلقت "بنكيو سيمنز" مؤخراً خمسة طرازات جديدة من الهواتف النقّالة المتطورة في أسواق الإمارات، وهي: "أس 88"، "أس 68"، "إي. أف 81"، "إي 61"، و"إي. أل 71". وتتميّز هذه الطرازات بحزمة واسعة من التقنيات الحديثة وتتصف بسهولة الاستخدام والأداء العالي والشكل الأنيق.

عن هذه الطرازات الجديدة يقول **قازي**: "يرغب العملاء في الوقت الراهن بالحصول على هواتف أنيقة تقدّم لهم أحدث الميزات. ونجحت شركتنا في مواكبة اتجاهات الأسواق وتلبية متطلبات العملاء. وساهمت مجموعتنا الجديدة من الهواتف النقّالة المبتكرة في إعادة صياغة معايير تطوير هذه المنتجات على المستوى العالمي، حيث تمّ تصميمها لتقديم أعلى مستويات الأداء". ويتميز طراز "إي. أف 81" بسماكة لا تتعدى 15,9 ملم وتصميم قابل للطي من المغنيزيوم. ويتوافق هذا الطراز مع "نظام الاتصالات النقّالة العالمي" وهو مزود بشاشتي عرض كبيرتين ملونتين وكاميرا قابلة للتدوير تتيح إجراء الاتصالات المرئية، بدقة تبلغ 2 ميغا بيكسل و"مقرب" رقمي يصل إلى 5 أضعاف. ويتميز هذا الجهاز بسهولة استخدامه وسرعته العالية. كما أنه مزوّد ببرنامج عرض للملفات الوسائط المتعددة إضافة إلى برمجيات متخصصة مثل "مايكرو سوفت بلوتوث ريموت كونترول" و"نيوز تو موبايل".

ويتميز طراز "إي 61" بتصميم مدمج وهو مزوّد بمشغل للملفات الموسيقى يوفّر للمستخدم تجربة موسيقية فريدة، وقد حاز على جائزة "آي. إف. ديزاين 2006". أما الطراز "إي. أل 71"، فيبلغ عرضه 16,5 ملم وهو مجهّز بشاشة عرض ذات إضاءة متوهجة ما يتيح دقة عرض عالية للنصوص والصور، كما أنه يضم برنامجاً لتشغيل ملفات الموسيقى.

ويتميز طراز "أس 88" ببرنامج لمعالجة الصور، ويمكن استعراض الصور ومقاطع الفيديو بدقة عالية على شاشة العرض. كما تمّ تزويد الجهاز بكاميرا ذات زاوية عريضة تبلغ 170 درجة، تسمح باستعراض الصور والأفلام خلال تصويرها على شاشة العرض. وقد حصل هذا الجهاز أيضاً على جائزة "آي. إف. ديزاين 2006" تقديراً لتصميمه المتميز.

وركّزت الشركة في تصميمها للطراز "أس 68" على عاملي الجودة والوضوح. ويوفّر هذا الهاتف ثلاثي الموجة، الذي تبلغ سماكته 13 ملم، كافة التقنيات الحديثة التي تعزز أداءه الوظيفي في مجال الاتصال الصوتي كما أنه يتميّز بسهولة استخدامه. ■

"راية" تفتتح مركز اتصال متطوراً

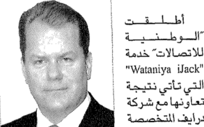

رئيس مجلس الوزراء المصري د. أحمد نظيف يفتتح المركز

افتتحت شركة راية، المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الشرق الأوسط، مركزها الجديد لخدمات الاتصال. وقام بافتتاح المبنى الجديد في مدينة السادس من أكتوبر في مصر رئيس مجلس الوزراء د. **أحمد نظيف**. وتأتي هذه الخطوة ضمن ستراتيجية الشركة الرامية لمواكبة الطلب المتزايد على خدمات مراكز الاتصال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وحضر الافتتاح عدد من الوزراء بينهم وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات د. **طارق كامل**، إضافة إلى كبار الشخصيات الحكومية والقيادات العاملة في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ويشغل المبنى الجديد لمركز الاتصال مساحة 53800 متر مربع ويضم أكثر من 800 موظف. وقامت "راية" بتزويد المركز بأحدث ما توصلت إليه تقنيات الاتصالات في العالم لضمان توفير قائمة واسعة من الخدمات ذات الجودة العالية وعلى مدار الساعة. وسيعمل على توفير هذه الخدمات فريق عمل مؤهل يتقن العديد من اللغات لتعزيز التواصل مع عملاء "راية" من مختلف قطاعات الأعمال التجارية والخدماتية والمالية.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة راية **مدحت خليل**: "تأتي هذه الخطوة في إطار ستراتيجية الشركة للتوسّع في تقديم خدمات مراكز الاتصال لعملائنا من كافة أنحاء العالم والتي تتطلب مستوى عالياً من الحرفية وموافقة معايير الجودة العالمية".

أما العضو المنتدب لمركز راية لخدمات الاتصال **خالد شاش** فيقول: "يمثل هذا المبنى بداية مرحلة جديدة في تاريخ مركز راية لخدمات الاتصال، نظراً لما يوفره من بنية هيكلية معلوماتية متقدمة تضمن فعالية وجودة الاتصال إلى جانب تسهيل عملية مراقبة الجودة وإدارة العمليات.

"الوطنية" للاتصالات: خدمة Wataniya iJack


هاري كوبونين

أطلقت "الوطنية للاتصالات" خدمة "Wataniya iJack" التي تأتي نتيجة تعاونها مع شركة درايف المتخصصة في تأمين المحتوى لشبكات النقّال. وتؤمّن الخدمة للمستخدمين تحميل مختاراتهم من الألعاب المسلّية، تطبيقات الأعمال، الموسيقى والنغمات وغيرها من المضامين الغنية.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ "الوطنية للاتصالات" **هاري كوبونين** أنّ الخدمة الجديدة سوف تقلب الموازين التقليدية في تحميل المضامين إلى النقّال وتوزيعها بسرعة قياسية مهما كان حجمها، ما يدعم تحوّل النقّال إلى كمبيوتر محمول. أما الرئيس التنفيذي لشركة درايف **تيمو كوربيلا** فيقول إنّ الخدمة تُسهم في تطوير خدمات شركات النقّال وتلعب دوراً محورياً في دعم جهود "الوطنية" لتقديم خدمات أفضل إلى عملائها، كما أنّها سوف تقدّم إلى موفّري المضامين الفرصة للترويج بطريقة اقتصادية وأقلّ كلفة.

"إيكوانت" تعزّز أعمال "أورانج" و"فرانس تليكوم" في المنطقة


ليونيل رينا

أحمد حمزاوي

أعلنت "فرانس تليكوم" عن بدء شركة أورانج Orange التابعة لها بالتوسّع لتغطية كافة الخدمات في مجال "إتصالات الأعمال" Business Telecom على المستوى العالمي. ولتنفيذ الخطة الجديدة ستقوم شركة أورانج بزنس سيرفسز Orange Business Services بمواكبة "أورانج" في أسواق الأعمال. وستمثّل شركة إيكوانت" Equant شركة أورانج عالمياً في مجال خدمات الإتصالات مثل الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" IP وخدمات تكنولوجيا المعلومات IT، كما ستمثل شركة فرانس تليكوم في مجال "إتصالات المؤسسات" إضافة إلى إدارة شبكات إتصالاتها الحالية.

وعن هذه الخطوة، يقول الرئيس العام التنفيذي لشركة فرانس تليكوم **ديديه لومبارد**: "تريد مؤسسات الأعمال مزوداً واحداً يمكن الإعتماد عليه لتأمين كافة متطلباتها مهما كانت صعبة او معقدة. وخدمات "أورانج بزنس سيرفسز" تسهّل عملية الإتصالات بتوحيد شبكات الإتصالات الثابتة والنقالة وشبكات الإتصالات الخاصة وتكنولوجيا المعلومات IT".

وفي مقابلة مع "الاقتصاد والأعمال"، يقول نائب رئيس الشركة، رئيس منطقة أوروبا الشرقية والشرق الأوسط في "أورانج" **ليونيل رينا**: "تمتلك المنطقة مؤشرات نمو كبيرة ونحن نواصل توقيع الاتفاقيات مع مختلف الجهات المهتمة بتعزيز فعاليتها من خلال شبكات الاتصالات الحديثة.

أما رئيس منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا في "أورانج" **أحمد حمزاوي** فيتحدث عن أسلوب "إيكوانت" في مقاربة أسواق المنطقة قائلاً: "لدينا خبرة طويلة في البلدان العربية ونعتقد أننا بصدد تحقيق نمو كبير في أعمالنا".

بانوراما الاتصالات

السعودية

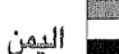

خالد الكاف

وقّعت شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" وشركة الاتصالات المتكاملة وشركة بيانات الأولى، بحضور وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي **محمد جميل** ملا، أكبر عقد يشهده قطاع الاتصالات في المملكة، ويقضي بتنفيذ مشروع الشبكة الوطنية للألياف البصرية بغية دعم شبكة الهاتف النقال بشبكة ذات تقنيات عالية جداً، تكون بديلة عن الأسلاك النحاسية.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد اتصالات (موبايلي) **خالد الكاف** أن مدة تنفيذ العقد، الذي تمّ اختيار شركة طالس العالمية كمقاول رئيسي لتنفيذه، ستستغرق 24 شهراً. ولفت إلى أن شركته تؤمن أن السوق السعودية تتمتع بقوة كبيرة، وتتحمل مشغّلاً ومنافساً ثالثاً للهاتف النقّال.

تجدر الإشارة إلى أنه تمّ إنجاز 93 في المئة من تصاميم المشروع، و25 في المئة من عمليات الحفر، و15 في المئة من التمديدات المتعلقة بالألياف والأسلاك.

اليمن



كشفت "يمن موبايل" عن استعدادها لطرح ما قيمته 45 في المئة من رأس مالها للاكتتاب العام، حيث سيتم تخصيص 10 في المئة من الأسهم لموظفي وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات والجهات التابعة لها، و14 في المئة من الأسهم للشركات والبنوك والصناديق الائتمانية، فيما سيتم طرح 21 في المئة للمواطنين.

وستصل قيمة السهم الواحد إلى 500 ريال يمني، والحد الأدنى للفرد هو 20 سهماً بقيمة 10 آلاف ريال، والحد الأقصى 4000 سهم بقيمة مليوني ريال. وبالنسبة للشركات والبنوك حدد الحد الأدنى بـ 4000 سهم بقيمة مليوني ريال، والحد الأقصى بـ 120 ألف سهم قيمتها 60 مليون ريال.

يُشار إلى أن "يمن موبايل" خاضت تحدي تقديم خدمة الهاتف النقّال كشركة قطاع عام إلى جانب تحدي تقديم الخدمة بنظام cdma خلافاً لشركتي النقّال الأخرى ("سبأ فون" و"سبايستل يمن") اللتين تعملان بنظام "جي إس إم".

وتقود شركة سعودية تحالفاً جديداً للفوز برخصة النقّال الثالثة في اليمن، بعد أن استحوذت الشركة خلال الفترة السابقة على شركة يونيتيل اليمنية التي فازت بخدمة الهاتف النقال "جي إس إم" الثالث في اليمن. ويأتي ذلك تمهيداً لإنهاء الإجراءات القانونية والترتيبات المالية للوفاء بدفع قيمة الرخصة المخصصة للنقّال وقدرها 149 مليون دولار، إضافة إلى اعتماد المبالغ اللازمة للتشغيل إلى جانب إقامة بنية تحتية متقدمة لخدمات "جي إس إم" في اليمن.

ومن المنتظر أن يتم الانتهاء من كافة الإجراءات خلال الأسابيع القليلة المقبلة لكي ينطلق التشغيل في بداية العام 2007 حسب الخطط المرسومة لدى الشريك السعودي وسط توقعات أن يبلغ حجم الاستثمار 335 مليون دولار، وهو أحد أكبر الاستثمارات حجماً في الجمهورية اليمنية، على الرغم من عدم تجاوز عدد مستخدمي الهاتف النقّال في اليمن نسبة 7 في المئة من إجمالي عدد السكان.

مصر


طارق كامل

وافق مجلس إدارة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر في اجتماع ترأسه وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات **طارق كامل**، على المرحلة الأولى لتحرير خدمات الاتصالات الدولية. وتهدف هذه الخطوة إلى جذب الاستثمارات العالمية، وتشجيع المنافسة في مجال كابلات الاتصالات الدولية الموجودة، وتوفير السعات اللازمة لتوسيع الشركات العاملة في خدمات نقل الصوت والإنترنت والبيانات.

كما ترمي إلى تعزيز دور مصر الإقليمي في قطاع الاتصالات الدولية، ونقل الخبرة العالمية إلى الشركات المصرية في مجال إنشاء الكابلات الدولية وتشغيلها وصيانتها.

وستُبت العروض تباعاً تمهيداً للتعاقد مع التحالفات المؤهلة فنياً ومالياً وقانونياً، مع إعطاء الأولوية للتحالفات التي تدخل فيها شركات مصرية.

تونس

حصلت شركة تونيزيانا للهاتف النقّال في تونس على قرض بقيمة 350 مليون يورو، (نحو 600 مليون دينار تونسي)، من مجموعة مصرفية بقيادة "سيتي بنك" وبنك "اي. بي. سي"، وتضم تسعة بنوك تونسية.

وهذه هي المرة الأولى التي يتم منح مؤسسة في تونس قرضاً جماعياً بهذا الحجم، وهو يتوزع على مبلغ 225 مليون يورو كقرض خارجي، و125 مليوناً كقرض داخلي. وسيخصص جزء من هذا القرض لاستخلاص قرض سابق كانت حصلت عليه 'تونيزيانا' العام 2004 لتسديد مستحقات المرحلة الخاصة بانطلاق تشغيلها كأول مشغل خاص للهاتف النقّال في تونس، بينما سيخصص الجزء الآخر لاقتناء تجهيزات لهذه المؤسسة لتقوية شبكتها وتطوير خدماتها. ■

"زيروكس الإمارات" تفوز بجائزة "الشيخ خليفة للامتياز"


خلال تسلّم الجائزة

فازت شركة زيروكس الإمارات بجائزة "الشيخ خليفة للامتياز". وفي حفل خاص بالمناسبة، سلّم ولي عهد أبو ظبي الفريق أول الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** الجائزة إلى فريق "زيروكس الإمارات" الذي ضمّ نائب رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد حارب العتيبة**، والمدير العام **أندرو هيرت**.

وإلى ذلك، فازت "زيروكس الإمارات" في وقت سابق، بجائزة "دبي للجودة"، كما حصلت في العام 2004 على شهادة الجودة "آيزو 9001 – 2000" تقديراً لكفاءة "نظام إدارة الجودة" الذي تعتمده لدعم خدماتها وعملياتها اللوجيستية.

وبالمناسبة، قال **هيرت**: "نفتخر بهذه الجائزة المرموقة التي تشكل حافزاً جديداً لمواصلة تطوير منتجاتنا وإرساء معايير جديدة للتميّز. وتأتي هذه الجائزة تتويجاً للجهود التي بذلناها منذ تأسيس الشركة، حيث دأبنا على الالتزام بمعايير الجودة في كلّ ما نقدّمه من خدمات ومنتجات".

سوني الخليج: منتجات جديدة

طرحت سوني الخليج الكاميرا الجديدة DCR-SR100 التي تعمل بالقرص الصلب، وهي حالياً، كاميرا الفيديو الوحيدة التي تعمل بهذا النظام في الأسواق.

كاميرا DCR-SR100 من سوني

وتستطيع هذه الكاميرا التقاط وتسجيل أصوات من كافة الاتجاهات أثناء التشغيل وان تنتج أصواتاً رائعة أثناء العرض بفضل التقاطها للأصوات المحيطة من خلال ميكروفون اختياري يعمل بتقنية بلوتوث.

كما طرحت "سوني الخليج" كاميرا سايبرشوت الجديدة والمتطورة DSC-T30 وهي كاميرا رقمية تتميز بدقة 7,2 ميغابيكسل لالتقاط الصور الجيدة في أي وضع كان حتى خلال الأنشطة السريعة او المحيط المعتم، كما أن عمر بطاريتها استثنائي ووظائفها سهلة التشغيل.

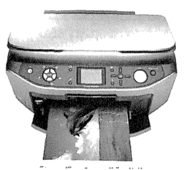
"باناسونيك": مجموعة متطوّرة من أجهزة البلازما

أطلقت "باناسونيك" مؤخراً مجموعة متطوّرة من أجهزة تلفزيون البلازما "فييرا" (VIERA)؛ وتهدف هذه الخطوة إلى مواكبة الطلب المتنامي على تقنيات البلازما المستخدمة في شاشات العرض الكبيرة لأجهزة التلفزيون المسطّحة. وجاء الإطلاق خلال مؤتمر صحفي عقدته الشركة في فندق "أبراج الإمارات".

وتتبنى المجموعة الجديدة من "فييرا" عدداً من التقنيات المتطوّرة، ما يجعلها اختياراً مثالياً لمشجّعي الرياضة وهواة العرض السينمائي الذين يتطلعون إلى عرض تلفزيوني مميّز وعالي الدقة. ويقول مدير تسويق المنتج في شركة باناسونيك الشرق الأوسط **شيمبي تسوجيغامي**: "نطمح إلى تلبية نحو 40 في المئة من حاجة سوق أجهزة تلفزيون البلازما على الصعيد العالمي. ويُتوقع أن تنمو هذه السوق بمعدل 200 في المئة مقارنة بالنتائج الحالية ليصل الطلب العالمي على أجهزة تلفزيون البلازما إلى نحو 10 ملايين جهاز مع نهاية العام الحالي، وإلى 25 مليوناً بحلول العام 2010".

"إبسون": طابعة جديدة

أطلقت "إبسون" المتخصصة في مجال حلول التصوير والطباعة الرقمية، طابعة جديدة من نوع "ستايلس فوتو آر. إكس640" (Stylus Photo RX640) في أسواق الشرق الأوسط.


الطابعة الجديدة من "إبسون"

وتوفّر هذه الطابعة للمهتمين بمعالجة الصور مجموعة من الميّزات المتطوّرة التي تلبي احتياجاتهم في مجال طباعة صور عالية الجودة من المصادر الرقمية والعادية.

عن الطابعة الجديدة يقول المدير العام لشركة إبسون في الشرق الأوسط **خليل الدلو**: "تمّ تصميم طابعة "ستايلس فوتو آر. إكس640" بالاعتماد على خبرات شركتنا المكثفة في مجال الطابعات متعددة المهام. وستحظى هذه الطابعة باهتمام شريحة واسعة من المهتمين بمعالجة الصور، نظراً لميّزاتها الاحترافية في إظهار الصور ومسحها بجودة عالية بالإضافة إلى ميزة الطباعة من دون وصلها بالكمبيوتر".

وتتضمن حزمة الإضافات الجديدة على طابعة "ستايلس فوتو آر. إكس640" ميّزات مثل الطباعة على الأقراص الليزرية وشاشة عرض ملوّنة من الكريستال السائل بقياس 2,5 بوصة وماسحة ضوئية بدقة 3200 نقطة في البوصة مع وحدة شفافة مدمجة. وتتميّز الطابعة بوجود 6 خراطيش للحبر حيث يستطيع المستخدم استبدال خراطيش الألوان الفارغة فقط مما يساهم في تخفيض التكاليف. ■

بورشه 911 توربو
المزيد من القوة والديناميكية

دبي - خطار زيدان

أين يمكن اختبار سيارة بورشه إلاّ على حلبة سباق، خصوصاً إذا كانت السيارة هي بورشه 911 توربو التي تخبئ تحت غطاء محرّكها قوة 480 حصاناً. حلبة سباق دبي، أوتودروم كانت مكان الحدث، حيث قامت مجموعة من ممثلي الصحافة في دول المنطقة، بدعوة من مكتب "بورشه" الإقليمي في دبي، باختبار سيارة 911 توربو الجديدة، بجيلها السادس (الجيل الأول ظهر في العام 1974)، وبما تحويه من مفاجآت إيجابية على صعيد القوة وجمال المظهر، والثبات والأمان، ما يعد بالمزيد من متعة القيادة التي تشتهر بها سيارات بورشه.



جُهّزت بورشه توربو 911 ذات الدفع الرباعي بمحرّك من 6 أسطوانات متعاكسة أفقياً من مادة الألمنيوم، سعته 3,6 ليترات كالجيل السابق، إلا أن قوته ازدادت من 420 إلى 480 حصاناً عند 6,000 د.د. كما ارتفع عزم الدوران من 560 إلى 620 نيوتن/متر عند ما بين 1,950 د.د. و 5,000 د.د. وللمرة الأولى في تاريخ "بورشه" تحتوي رائدة طرازات 911 على شاحني هواء توربو بتقنية "هندسة التوربين المتبدّلة" Variable Turbine Geometry VTG وذلك لتحكّم فعّال بدفق غاز العادم عبر كافة دورات المحرك. وهذا ما يضفي على المحرّك قوة إضافية على الرغم من أنّ سعته لم تزداد.

علبة التروس يدوية من 6 نسب أمامية أو أوتوماتيكية تيبترونيك أس. وتتسارع السيارة المجهزة بعلبة يدوية من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 3,9 ثوان، بينما يتطلب الوصول إلى 160 كلم/ساعة 8,4 ثوان فقط، في حين تنخفض المدة إلى 3,7 ثوان بالنسبة للسيارة المجهّزة بعلبة تروس تيبترونيك، علماً أن كلاً من علبتي التروس تؤمنان للسيارة سرعة قصوى تبلغ 310 كلم/س. وهذه المرة الأولى التي تشهد سيارة رياضية مزوّدة بعلبة تروس أوتوماتيكية تسارعاً أعلى من مثيلتها المزوّدة بالعلبة اليدوية. ويعود السبب إلى التفاعل ما بين جهازي التوربو بهندسة التوربين المتبدلة ونظام بورشه للتحكّم بالتماسك والإعداد الجديد لـ التيبترونيك أس.

وقد زوّدت علبة التروس التيبترونيك إس بخاصية "المحافظة على النسب" Fast-Off function تؤدي إلى ظروف قيادة أكثر ديناميكية على المنعطفات والطرق المتعرجة، إضافة إلى خاصية "وظيفة تبديل النسب نزولاً بسرعة" Fast-Back function التي تسمح للسائق تبديل النسب نزولاً بشكل أسرع عند استخدام المكابح بأسلوب رياضي والإنتقال بسرعة من دواسة الوقود إلى المكابح.

اعتمدت "بورشه" في سيارتها الجديدة نظاماً جديداً مطوّراً للتحكّم بالدفع الرباعي، يمكن من خلاله نقل قوة المحرّك الهائلة إلى الطريق بفعالية كبرى مع توفير تماسك مثالي في كافة الظروف. ويحتوي "نظام بورشه للتحكّم بالتماسك" Porsche Traction Management PTM على قابض متعدد الأقراص بتحكّم كهرومغناطيسي لتوزيع مثالي لقوة المحرّك ما بين المقدمة والمؤخرة. وهو يُفاضل في توزيع القوة خلال أجزاء من الثانية حسب أسلوب قيادة السائق وطبيعة الطريق. ويؤمن التحكّم بانزلاق السيارة من مختلف الجهات، وثباتها على الطرقات، وفي مختلف ظروف القيادة.

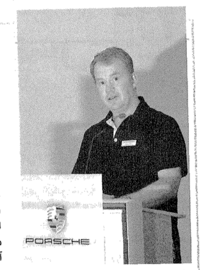
كما يتوفّر تجهيز إضافي يسمى "حزمة سبورتس كرونو توربو" Sports Chrono Package Turbo يعطي للسيارة قوة إضافية مجرد الضغط على مفتاح خاص، عبر زيادة ضغط التوربو، فيرتفع عزم الدوران بمعدل 60 نيوتن/متر، ليصل إلى مستوى 680 نيوتن/متر. مما يعطي السيارة تسارعاً أفضل وقدرة تجاوب أكبر.

أما بالنسبة لنظام التعليق، جُهزت 911 توربو كتجهيز قياسي بـ "نظام بورشه للتحكّم الفعّال بالتعليق" Porsche Active Suspension Management الذي يُؤمّن

للسائق خيارين لوضعية التعليق: إمّا رياضية ومريحة، لظروف القيادة العادية، أو أكثر رياضية وديناميكية، لظروف القيادة الأكثر رياضية. كما جهزت بورشه سيارة التوربو بنظام مكابح متطوّر، أكثر فاعلية من الجيل السابق، وقدرة أكبر على التجاوب بالسرعة المطلوبة. وقد جهزتها بمكابح أمامية، كالتي جهز بها طراز كاريرا جي تي، وتتضمن ملاقط كبح بستة مكابس مع "حشيّات" تغطي مساحة أكبر من السابق بـ42 في المئة وأقراص كبيرة بقطر 350 ملم، بدلاً من 330 ملم في الجيل السابق.

كما يمكن الحصول، كتجهيز إضافي، على "مكابح بورشه من السيراميك المركّب" Porsche Ceramic Composite Brakes للحصول على قوة كبح أكبر.

كما اعتمدت "بورشه" في تجهيزات 911 توربو، كباقي سياراتها، على أعلى معايير السلامة، فزوّدتها بوسادتي هواء أماميتين بحجم كامل للسائق ومرافقه، إضافة إلى "نظام بورشه للحماية من الإصطدامات الجانبية" Porsche Side Impact Protection POSIP، بفضل الدعامات الجانبية للأبواب وأربع وسائد هوائية، تشمل وسادة رأسية في حافة كل من النافذتين الجانبيتين ووسادة لمنطقة الصدر وضعت في جانب ظهر كل من المقعدين الأماميين. يُذكر أن وسادتي الهواء الرأسية والجانبية تعملان بالتناغم مع بعضهما البعض عند اصطدام جانبي بأسلوب تعتمده "بورشه" للمرة الأولى في عالم صناعة السيارات؛ بالإضافة إلى أحزمة أمان بثلاث نقاط مع نظام شد مسبق وآخر مخفف للضغط في المقدمة. كما جهزت 911 توربو الجديدة كتجهيز قياسي بـ"نظام بورشه لمراقبة ضغط الإطارات" Pressure Control Tyre الذي يراقب باستمرار ضغط الهواء في كلّ إطار، وينبّه السائق في حال تضرر أي إطار.



توقّع نجاح الجيل السادس

قال مدير عام "بورشه الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" ديش بابكي إن أكثر من 50 ألف سيارة 911 توربو سُلمت للزبائن منذ إطلاقها في العام 1974، وقد حقق الجيل الخامس منها نجاحاً كبيراً ببيع منه نحو 22 ألف سيارة. ويعود النجاح الكبير لهذا الطراز إلى التقنيات المهمة التي يتضمنها والمواصفات المتطورة التي تلبي تطلعات عملاء السيارات الرياضية المميّزة. وتوقّع أن يحقق الجيل السادس المزيد من النجاح في الأسواق العالمية وأسواق المنطقة، وأن تحقق مبيعاته خلال السنة المالية 2006/2007 أكثر من 6 آلاف سيارة.

وعملت "بورشه" في سيارتها الجديدة على استخدام مواد خفيفة الوزن وأكثر صلابة في صناعة السيارة، مثل اعتماد أبواب صُنعت بأكملها من الألمنيوم، وبالتالي فإنّ الجيل الجديد من 911 توربو أخف وزناً من الجيل السابق بـ 11 كلغ، ويصل وزن السيارة الإجمالي إلى 1585 كلغ. بناء على ذلك تتمتّع السيارة بنسبة قوة للوزن تبلغ 3,3 كلغ لكل حصان.

والتصميم الخارجي للسيارة يوحي بالقوة ويتميّز بخطوطه الديناميكية الرياضية، من دون التخلي عن روحية وتراث عائلة 911 الشهيرة.

التعديلات شملت المقدمة مع مداخل الهواء المشدودة واللافتة التي تحتوي إشارات تنبيه جديدة تعمل بتقنية الدايود LED، وضعية مصابيح الضباب المتباعدة مميّزة. أما من الجهة الخلفية فيتخذ تصميم 911 توربو منحى أكثر قوة.

المقصورة الداخلية أعيد تصميمها بعدد من التجهيزات المتطوّرة بناء للتصميم الداخلي للجيل الحالي من 911 كاريرا، وهي تحتوي الآن على فرش وتطعيم جلدي كتجهيز قياسي.

كما جهزت السيارة بـ"نظام بورشه للتحكم بالاتصالات" Porsche Communication Management يتضمن جهاز ملاحة يعمل على أقراص دي في دي DVD مدمجة – كتجهيز قياسي؛ وهو يتوفّر بهاتف وسجل أداء إلكتروني Electronic Logbook كتجهيزين إضافيين. أما بالنسبة لنظام الصوت فهو طراز "بوز" Bose Surround Sound System يحتوي على 13 مكبّر صوت ومضخّم رقمي بسبع أقنية. ومن التجهيزات القياسية الأخرى هناك مرآتان جانبيتان تعملان على منع انبهار نظر السائق أوتوماتيكياً، إضافة إلى نظام تنبيه ضد السرقة يتضمن مجسّات رادار لمراقبة كل من مقصورة الركاب وجسم السيارة (عبر وحدات تلامس خاصة في الجسم الخارجي)، إضافة إلى عدد من التجهيزات الإضافية مثل نظام "بورشه" المساعد في ركن السيارة، Park Assistant، ونظام تواصل السيارة مع المنزل HomeLink System القابل للبرمجة.

كما أعلنت "بورشه" أنّ كلفة اقتناء الجيل السادس الجديد من 911 توربو انخفضت بنسبة 20 في المئة عن سابقتها، وأصبحت فترات الصيانة الدورية 30 ألف كلم بدلاً من 20 ألفاً.

وأصبحت 911 توربو متوفّرة للعملاء في منطقة الشرق الأوسط ابتداءً من نهاية الشهر الماضي، ويبلغ ثمنها في دول مجلس التعاون 121,900 دولار، في حين يتغيّر هذا السعر في دول المنطقة الأخرى وفقاً لشروط احتساب الضرائب. ■





مبيعات "مرسيدس" في الشرق الأوسط تنمو بنسبة 53 في المئة

حققت مبيعات سيارات مرسيدس بنز في الشرق الأوسط نمواً نسبته أكثر من 53 في المئة في شهر مايو الماضي، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، حيث وصلت مبيعاتها إلى أكثر من 1600 وحدة، مقارنة بـ1046؛ ووصلت مبيعات الفئة أس إلى 675 سيارة. وفي حين حققت أسواق المملكة العربية السعودية النمو الأكبر بنسبة 155 في المئة ببيع 396 وحدة، فإنّ الأسواق الإماراتية تُعدّ الأهم والأكبر للمصنّع الألماني، بمعدل 576 سيارة خلال شهر مايو؛ كما سجلت مبيعات "مرسيدس" في الأردن نمواً بنسبة 171 في المئة.

وبهذا تكون بلغت نسبة نمو مبيعات مرسيدس بنز منذ بداية العام الحالي ولغاية آخر مايو الماضي أكثر من 30 في المئة، ببيع 7627 سيارة، مقارنة بـ 5846 سيارة في الأشهر الخمسة الأولى من العام الماضي، وقد بلغت مبيعات الفئة أس 3524 سيارة.

مدير عام المبيعات والتسويق في مرسيدس بنز الشرق الأوسط **يوهانس فريتس** يقول "إنّ عدداً من الطرازات الجديدة سوف يتمّ طرحه في النصف الثاني من العام الحالي، وأهمها الفئة إي في شهر يوليو الحالي، والفئة جي في شهر سبتمبر المقبل، مما سيعطي لمبيعات الشركة دفعاً إضافياً ونتائج إيجابية".

مجموعة بي أم دبليو نموّ المبيعات بنسبة 9,8 في المئة

سجّلت مجموعة بي أم دبليو (بي أم دبليو، رولز رويس وميني) نمواً في مبيعاتها بنسبة 9,8 في المئة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام 2006، حيث بيعت 567,903 سيارات، مقارنة بـ517,249 في الفترة نفسها من العام الماضي. وحققت الشركة أعلى معدل نمو في الأسواق الصينية بلغ 66,1 في المئة ليصل حجم مبيعاتها إلى 17,951 سيارة (مقابل 10,810 سيارات خلال الفترة نفسها من العام الماضي).

كما شهدت مجموعة بي أم دبليو نمواً استثنائياً في الأسواق الأوروبية خلال العام الجاري. ومنذ بداية العام حتى نهاية شهر مايو، ارتفعت مبيعاتها في إيطاليا بنسبة 16,9 في المئة، حيث بيعت 43,081 سيارة (مقابل 36,862 سيارة خلال الفترة نفسها من العام الماضي)؛ كما زادت المبيعات في إسبانيا بنسبة 15,1 في المئة لتصل إلى 26,142 سيارة، وفي بلجيكا بنسبة 30,6 في المئة لتصل إلى 15,929 سيارة.

وارتفعت مبيعات علامة "بي أم دبليو" منذ بداية العام وحتى نهاية شهر مايو بنسبة 13,3 في المئة، وبيعت 485,450 سيارة (مقابل 428,537 في الفترة ذاتها من العام الماضي). وقد حققت الفئة السابعة، وهي أفخم طرازات "بي أم دبليو"، أكبر نسبة زيادة بلغت بنسبة 40,4 في المئة، (20,938 سيارة مقابل 14,917)، وازدادت مبيعات الفئة الثالثة لتصل إلى 207,469 سيارة مقابل 151,647، بمعدل نمو 38,8 في المئة. أما الفئة الخامسة، فقد ارتفعت مبيعاتها بنسبة 4,3 في المئة، حيث بيعت 96,404 سيارات مقابل 92,441.



"بيجو" تطرح طراز 407 كوبيه الجديدة



استعرضت شركة بيجو الفرنسية سيارة 407 كوبيه الجديدة أمام مجموعة من الصحافيين على حلبة سباق السيارات في دبي، أوتودروم، حيث تمّ اختبار مكامن هذه السيارة الجديدة التي تجمع ما بين جمال المظهر وقوة الأداء وفخامة المقصورة.

جُهزت 407 كوبيه بنوعين من المحرّكات: محرّك من 4 أسطوانات، بسعة 2,2 ليتر وقوة 163 حصاناً عند 5875 د.د وعزم دوران يصل إلى 220 نيوتن/متر عند 2000 د.د؛ وأما محرّك الـ6 أسطوانات V6، فتبلغ سعته 3 ليترات وتصل قوته إلى 211 حصاناً عند 6 آلاف د.د. وعزم دورانه الأقصى إلى 290 نيوتن/متر عند 3750 د.د.

وقد زوّدت السيارة بناقل حركة أوتوماتيكي أو يدوي سداسي السرعات، وبنظام فرامل مانع للانغلاق، ونظام الثبات الإلكتروني ESP، والنظام المساعد للفرملة الطارئة EBA، ونظام التحكّم بالدفع ASR. كما جُهزت بأعلى معايير السلامة والأمان، من خلال هيكلها قوي الصلابة، والوسائد الهوائية الست، وقفل مضاد لاقتحام السيارة، إضافة إلى تجهيزها بمصابيح الزينون الأمامية، والمسّاحات الأوتوماتيكية للزجاج الأمامي، ونظام مساعد لركن السيارة وإشارات منبهة لكشف الضغط في الإطارات وكشف تعطل اللمبات؛ أما بالنسبة للمقصورة الداخلية فتتميّز بأناقتها وعملانيتها.



"الغسان للسيارات" وكيل "بوجاتي" في السعودية

أبرمت مؤخراً شركة بوجاتي عقداً مع "الغسان للسيارات" يمنح الأخيرة الوكالة الحصرية لتسويق مبيعاتها وتطبيق خدمات ما بعد البيع في المملكة العربية السعودية. وتجدر الإشارة إلى أنّ "الغسان للسيارات" هي الموزّع المعتمد ووكيل خدمات ما بعد البيع لسيارات "لمبورغيني" و"بنتلي" ودراجات "دوكاتي" و"سالين يو. أس. آي"؛ بالإضافة لشركة كارات دو شاتليه البلجيكية، المتخصصة بتصفيح وتعديل هياكل السيارات.

ومع الوكالة الحصرية لـ"بوجاتي" سوف تفتح "الغسان للسيارات" المجال لنخبة محددة لفرصة إقتناء سيارة "بوجاتي فايرون" التي تعتبر إحدى أسرع وأفخم السيارات في العالم، وهي ذات محرّك من 16 أسطوانة وقوة 1001 حصان وسرعة قصوى تصل إلى 400 كلم/ ساعة؛ وسوف تتوفّر هذه السيارة لـ 70 شخصية فقط من المشاهير وأصحاب النفوذ حول العالم.

"النابودة للسيارات" تحتفل باطلاق سيارة أودي Q7



تحوّل حفل إطلاق طراز أودي المتعدد الاستخدام Q7، في مدينة دبي إلى حفل فني واستعراضي كبير، حضره حشد كبير من المدعوين وصل عددهم إلى 1500 شخص.

أقيم الحفل برعاية الشيخ **خليفة جمعة النابودة**، رئيس مجلس إدارة شركة النابودة للسيارات، وكيل سيارات أودي في دبي والإمارات الشمالية.

جُهّز طراز Q7 بمحرّك من نوع V8 سعته 4,2 ليترات، ذي تقنية ضخّ مباشر للوقود، وتبلغ قوّته 350 حصاناً، وبتقنية (tiptronic) سداسية السرعات القائمة على نظام تحويل القيادة الآلية.

كما تمّ تجهيزه بالعديد من المواصفات الفاخرة التي تليق باسم "أودي"، مثل الأضواء الأمامية المتكيّفة آلياً التي تعمل على غاز bi-xenon، و7 مقاعد جلدية الكساء، وصندوق خلفي إلكتروني التحكّم، ولوحة نظام متعدّدة الوسائط، ومكيّف ثنائي آلي التحكّم، وعجلات بسبيكة معدنية قطرها نحو 48 سم، مع قدرة دوران 3500 كلغ، ونظام ضبط المسافة بواسطة الرادار، ونظام الفتح والتشغيل بلا مفتاح.

إضافة إلى تزويده بكاميرا خلفية مع نظام استشعار سمعي للرّكن والتوقّف، ونظام متقدّم من الفتح والتشغيل بلا مفتاح، ونظام ملاحة.

وتجمع أودي Q7 ما بين أناقة المظهر والمرونة والتكنولوجيا المتطوّرة والفخامة التي تطبع الآليات من الطراز الأول، فهي تتمتّع بسقف بانورامي وبنظام التعليق الهوائي القابل للتكيّف مع أحوال القيادة والطريق.

"شفروليه" تطرح طرازات العام 2007 في السعودية



تمّ مؤخراً إطلاق طرازات العام 2007 من سيارات شفروليه "تاهو" و"جي أم سي يوكون" و"يوكون دينالي" الجديدة كلياً لدى وكلاء "جنرال موتورز" في المملكة العربية السعودية: شركة التوكيلات العالمية للسيارات، شركة الجميح للسيارات، شركة عبد اللطيف العيسى للسيارات وشركة عمر أبوبكر بالبيد.

وجُهّز "تاهو" الجديد بالجيل الرابع من محرّكات فورتيك V8 بسعة 5,3 ليترات، بقوة 355 حصاناً، إضافة إلى نظام التحكّم الفعّال باستهلاك الوقود؛ بالإضافة إلى مجموعة غنية من تجهيزات السلامة والأمان تشمل ستائر هوائية مثبّتة في السقف لصفوف المقاعد الثلاثة مع نظام للحماية من الانقلاب. وقد تمّ دعم هذه التجهيزات من خلال شاسي، وبنية تحتية مقوّاة تتميّز بصلابتها وقدرتها العالية على توفير مستويات متفوّقة من الحماية لكلّ الركاب. أما التجهيزات التقنية، فتشمل نظام تشغيل للمحرّك عن بُعد مع جهاز تكييف بمعايير يمكن تحديدها مسبقاً.

ويتميّز "يوكون" 2007 بتصميمه الخارجي الانسيابي، وقد تمّ تجهيزه بالجيل الرابع من محرّكات V8؛ ويوفّر محرّك فورتيك V8 بسعة 5،3 ليترات القياسي، بقوة إجمالية تبلغ 355 حصاناً مع 372 رطل قدم من عزم الدوران. ومع نظام إدارة الوقود النشط، يمكن لطراز "يوكون" الجديد أن يوفّر في استهلاك الوقود بنسب ملحوظة.

أما "يوكون دينالي" فيتوفّر بمحرّك V8 بسعة 6،2 ليترات، مع جهاز بخاخ إلكتروني، بقوة إجمالية تبلغ 441 حصاناً وعزم دوران يصل إلى 615 نيوتن/ متر.

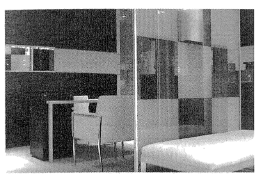
Jaeger-Le-Coultre Aston Martin في فيلا مودا



قدمت دار جيجر- لوكولتر جديدها وهو ساعتا Amvox1 و Amvox1 R Alarm اللتان تتميزان بالمواصفات الرياضية وبالميزات المستوحاة من سيارات أستون مارتن الشهيرة، وذلك في فيلا مودا" Villa Moda في الكويت.

المدير الإقليمي لدار Jaeger-Le-Coultre **غيلان ماسبيتيول** أشار إلى أن جو العرض الراقي والأنيق يتلاءم كثيراً مع روح الدار وساعاتها تماماً كـ فيلا مودا التي تتميز بجمال التصميم وملامح اللوكس والفخامة. وقال: "يشرّفنا أن يستمر التعاون بيننا وبين أستون مارتن، الشركة التي أضافت إلينا الكثير والتي كانت مصدر إيحاء لبعض إبتكاراتنا الرياضية التي تلاقي نجاحاً منقطع النظير".

Jaquet Droz بوتيك وابتكار



افتتحت دار جاكيه دروز Jaquet Droz أول بوتيك لها في أوروبا بمدينة جنيف في 40 شارع دو رون. وصمم هذا المتجر الجديد الفاخر بالكامل كمكان دافىء يرحّب بعشاق ومنتقي هذه الماركة العالمية الفخمة. ويأتي هذا البوتيك ثانياً بعد البوتيك الأول في العاصمة اليابانية طوكيو، وذلك تنفيذاً لخطة توسعية للدار تشمل افتتاح محلات يزيد عددها على الاثنتي عشرة بحلول العام 2009.

وتقدّم صناعة جاكيه دروز Jaquet Droz ذات المستوى الأنيق الآن رؤية مزدوجة في صناعة الساعات تعكس لنا النصف الآخر من المرآة بشكل متكامل وذلك من خلال غراند سكوند إيماي نوار نوميروس كلاوسوس (المينا الاسود) Grande Seconde Email Noir Numerus Clausus ذات الإصدارات المحدودة المؤلفة من 88 قطعة.

Coach Bridle Sport من LOCMAN



تجمع ساعات Coach Bridle الرياضية من LOCMAN الإيطالية بين التصميم العصري مع السوار النسيجي الأنيق والماس المتلألئ.

تمتاز هذه الساعة بغلافها الخارجي الأفقي والمثلث المصنوع من الحديد غير القابل للصدأ، وبقرصها الفضي الذي تزينه أرقام رومانية أنيقة باللون الأسود.

UNICOIL تستخدم حلول SAP NetWeaver

أعلنت SAP أنّ UNICOIL، المتخصصة في تصنيع منتجات الحديد المطلي في الشرق الأوسط، البدء بتطبيق حلول SAP NetWeaver لدعم ستراتيجيتها التوسّعية وعملياتها المتداخلة، التي تشمل متابعة وإعداد تقارير عملها، وتحسين إدارة سلسلة التوريد، واحتساب تكاليف الإنتاج والحدّ من قلّة دقة البيانات واعتماد إدارة الموجودات.

ويقول رئيس قسم تقنية المعلومات في UNICOIL **أحمد شعبان**: "تُسهم حلول SAP NetWeaver في تخفيض الوقت اللازم لإيصال منتجاتنا إلى الأسواق وتقليص معوقات الخدمة في العمليات الصناعية والمساعدة في تحديد أسعار البيع المبنية على القيمة السوقية وتكلفة الإنتاج".

ويعتبر رئيس SAP Arabia **عصام عناني** أنّ تطبيق UNICOIL لحلول SAP يأتي في وقت تشهد فيه الشركة نمواً ملحوظاً في المنطقة وخصوصاً في المملكة العربية السعودية؛ "ولقد تمّ تصنيف SAP في المركز الأول في مبيعات برامج تطبيقات المؤسسات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

Boss Selection للرجل المتميّز



طرحت Hugo Boss مجموعتها الجديدة من عطر الرجال Boss Selection التي تمتاز بحرفية المزج بين الحداثة والعراقة، إذ يجمع العطر الجديد بين أوراق الأرز وأعشاب الباتشولي.

صُمم عطر Boss Selection للرجال الذين يبحثون عن التميّز الذي تعكسه زجاجة العطر بألوانها الدافئة.

"باتشي" ومباريات كأس العالم





طرحت شركة المتحدون السعودية "باتشي"، المتخصصة في صناعة الشوكولاته، تصميماً فريداً لكرة قدم مصنوعة من الشوكولاته في معظم معارضها في المملكة، وذلك تعبيراً عن فخرها بالإنجاز الذي حققه المنتخب السعودي عبر تأهله إلى مباريات كأس العالم في ألمانيا.

وتأتي تلك الخطوة، وفق نائب مدير عام المبيعات والتسويق للشركة **إيهاب يمق**، تأكيداً على حرص الشركة على التواصل مع الأحداث الرياضية العالمية وخصوصاً عندما يتعلّق الأمر بمشاركة المنتخب السعودي في حدث بأهمية كأس العالم.

AFS توقّع اتفاقية تعاون مع "وايركارد"

أعلنت شركة AFS المتخصصة في خدمات الدعم والإسناد والمعالجة الإلكترونية للبطاقات وخدمات القروض الائتمانية في المنطقة، عن توقيع اتفاقية مع شركة وايركارد، إحدى أبرز الشركات الأوروبية العاملة في مجال توفير نظم الدفع الإلكتروني المباشر المزوّدة بخدمات متكاملة لإدارة المخاطر.

الرئيس التنفيذي في شركة AFS **رسول حجير** يقول: "إننا نتمتّع بعلاقة تعاون ثنائي مثمر مع "وايركارد"، ما يعطينا الفرصة لتعزيز مستويات خدماتنا ويتيح لهم الدخول إلى الأسواق الجديدة الواعدة في الشرق الأوسط".

أما الرئيس التّنفيذي في شركة وايركارد أيه جي **ماركوس براون** فأشار إلى مواصلة شركتهم "انتهاج ستراتيجية ناجحة طويلة الأمد تحظى باهتمام الشركات والمؤسسات العاملة على نطاق عالمي".

بطاقات "أمريكان إكسبرس" لتسديد الرسوم الحكومية في دبي

وقّعت شركة أمريكان إكسبرس اتفاقية مع حكومة دبي الإلكترونية تتيح لحاملي بطاقات "أمريكان إكسبرس" في دولة الإمارات استخدام بطاقاتهم عبر الإنترنت لتسديد قيمة العديد من الخدمات الحكومية، وذلك من خلال خدمة الدفع الإلكتروني "ePay" التي طوّرتها حكومة دبي الإلكترونية والمدعومة من "اتصالات".

المدير الإقليمي لشركة أمريكان إكسبرس الشرق الأوسط في الإمارات **سيمون ميتشل** أوضح أنّ خدمات السداد الإلكتروني تضفي قيمة أكبر إلى مجمل الخدمات المقدمة حالياً على البطاقة، و"تعتبر هذه الخدمة استجابة تلقائية للطلب المتزايد من قبل أعضاء بطاقاتنا لتقديم خدمات تسديد أكثر مرونة وكفاءة".

ويقول مدير الخدمات الإلكترونية في حكومة دبي الإلكترونية **سالم الشاعر**: "إننا نشجع جميع الناس في دبي على إنجاز معاملاتهم إلكترونياً، بما يسهم في دعم مساعي حكومة دبي إلى توفير بيئة متطوّرة وعالية الكفاءة والسرعة لتسديد رسوم المعاملات".



من اليسار: عبد الله هاشم، سالم الشاعر وسيمون ميتشل

أما مساعد مدير عام وحدة الأعمال الإلكترونية "eCompany" **عبد اللّه هاشم** أشار إلى أن هذه الخدمة "تتيح الاستفادة من خدمات حكومة دبي الإلكترونية عبر منصة الدفع الإلكتروني المعتمدة لدى "اتصالات"".

"لازوردي" تطلق مجمـوعـة الصيـف

اطـلـقـت "لازوردي" السـعـوديـة، مجـمـوعـاتـهـا الذهـبـيـة الصيفية لعـام 2006، وشـدد رئـيـس مـجـلس ادارة المجـمـوعـة **عبد العزيز العثيم**، على نجاح المجموعة بالتوسّع في الأسـواق المحـلـيـة والخارجية، حيث تضم أكبر شبكة موزّعين من خـلال 3500 مـعـرض تجاري لبيع الذهب والمجوهرات موزّعة داخل المملكة والخليج العربي.


عبد العزيز العثيم

وتطرّق **العثيم** الى أنّ "مجموعة لازوردي عقدت اتفاقية في مطلع العام الحالي مع شركة التعدين العربية السعودية "معادن" للحق الحصري في تصفية الذهب الخام الذي يتمّ انتاجه".

ثم تحدث المدير العام التنفيذي للمجموعة **أيمن الحفار** مشيراً الى أنّ "لازوردي" تعتبر رابع أكبر مصنع للذهب والمجوهرات في العالم، بالاضافة الى أنها تضم 5 مصانع تنتج مختلف المشغولات والمنتجات مستخدمة أحدث التقنيات العالمية"، لافتاً الى أنّ المجموعة "تهدف الى اختراق السوق العالمية".

تعاون بين PRO TECHnology وقناة الجزيرة

أعلنت "برو تكنولوجي" PRO TECHnology لتوفير حلول التخزين والدعم الفني والأرشفة الرقمية والحوسبة النقّالة عن توقيعها اتفاقية مع قناة "الجزيرة العالمية" لتزويد محطة الأخبار التلفزيونية الجديدة الصادرة باللغة الإنكليزية بالبنية التحتية للشبكة بحلول "شبكات مناطق التخزين" (Storage Area Network) من "آبل" (Apple).

كما ستزوّد "برو تكنولوجي" محطة "الجزيرة العالمية" بحلول الصوتيات والمرئيات المرتكزة على برنامج "إكسان" (XSAN)، وهو نظام خادم خاص بحلول شركة آبل يسمح لأجهزة الكمبيوتر المتعددة في وقت واحد الوصول إلى مصادر البيانات على نظام "أكس. سيرف ريد Xserve Raid" الذي يتميّز بسعات ضخمة تصل إلى عدة "تيرا بايت" terabytes و"بيتا بايت" petabytes بالاعتماد على قنوات اتصال عالية السرعة مصنوعة من الألياف.

اتفاقية لوجيستية بين "جي اي سي" و"بهاسكر جلوبال"

أعلنت "جي اي سي" للخدمات البحرية واللوجيستية وخدمات الشحن عن توقيع اتفاقية مع شركة بهاسكر جلوبال الهندية لتعزيز حضورها في جنوب آسيا.

تقضي هذه الاتفاقية، التي تعتبر من أبرز الاتفاقيات التي وقّعتها الشركة مؤخراً في قطاع تلزيم العمليات اللوجيستية إلى طرف ثالث (PL3)، بإشراف "جي اي سي" على كافة العمليات اللوجيستية لـ"بهاسكر جلوبال" المتعلقة بإدارة التخزين لنحو 2500 طن متري من المنتجات الغذائية "فاناسباتي جي" التي تنتجها الشركة، تمهيداً لنقلها إلى الهند انطلاقاً من مخازن "جي اي سي" الكبرى الواقعة في جنوب سريلانكا، والتي تبلغ مساحتها 60 ألف قدم مربع.

الرئيس التنفيذي لـ"جي اي سي" سريلانكا **بريثيلال فيرناندو** أوضح أن "جي اي سي" ستقوم بتوفير حل متكامل لـ"بهاسكر جلوبال" يتضمن كافة الترتيبات المتعلقة باستيراد المواد الأولية وإدارة المخازن الكبرى والنقل ووثائق التصدير وعمليات المناولة ليتم في النهاية تسليم الحاويات من خلال "جي اي سي" الهند إلى الاطراف المعنية.

"دريك أند سكل إنترناشيونال" تنهي بناء محطة تبريد في دبي

أعلنت "دريك أند سكل إنترناشيونال"، المتخصصة في مجال أعمال مقاولات الهندسة الكهربائية والميكانيكية في الإمارات، عن الانتهاء من أعمال تشييد محطة تبريد ضخمة لإنتاج 60 ألف طن من المياه المبرّدة وأنظمة التكييف في مشروع "جميرا بيتش ريزيدنس".

ويقول مدير المشاريع في "جميرا بيتش ريزيدنس" **عمرو السمكري**: "تعتبر هذه المحطة إحدى كبرى محطات التبريد في العالم، وستقوم بإنتاج وتجهيز مياه مبرّدة لنظام التكييف الخاص بمجمّعات أبراج سكنية وفندقية يبلغ عددها 40 برجاً، تشكّل مشروع "جميرا بيتش ريزيدنس".

وتعمل "دبي للعقارات" على تشييد هذا المشروع على مساحة 1,7 كلم مربع، بتكلفة تقدر بـ6 مليارات درهم إماراتي.

"بيبسي غولد" هدية المونديال

مع بداية موسم كرة القدم، أطلقت "بيبسيكو إنترناشيونال" المنتج الخاص "بيبسي غولد"، وهو شراب جديد ذو نكهة فريدة استحوذ على اهتمام الشباب اللبناني، والذي يعرض صور كبار نجوم كرة القدم مثل **دايفيد بيكهام ورونالدينو وروبرتو كارلوس**.

ويقول مدير التسويق لدى "بيبسيكو إنترناشيونال" في منطقة المشرق **سامي عوض**: "إنّ "بيبسي غولد" لقي نجاحاً لم نتوقّعه في نقاط البيع في السوق اللبنانية".

ويشير إلى أنّ "هدفنا الرئيسي هو تلبية السوق اللبنانية عن طريق تزويد مستهلكينا بمنتج جديد ومتطوّر مع انطلاق موسم المونديال وتقديم صورة فريدة ومتجددة لمنتجات "بيبسي"".

ستيفن شوبرت

تمت ترقيته إلى مدير عام "تجوري"، أول شركة استثمارية في العالم تعمل وفق الشريعة الاسلامية تدرج في سوق الاستثمارات الموازية (AIM) في بورصة لندن. يتمتّع **شوبرت** بأكثر من 20 عاماً من الخبرة في القطاع المالي. وسبق أن شغل منصب الرئيس التنفيذي لسوق EASDAQ الأوروبية عندما تولى مبيعات الشركة لسوق NASDAQ المالية.

ماركو نيجوف

عيّنته مجموعة "جميرا"، في منصب نائب الرئيس الأول لأعمالها في منطقة "الخليج العربي"، وتمّ اختيار **نيجوف** لهذا المنصب لخبرته الواسعة في مجال الفنادق، حيث شغل عدة مناصب مهمة من بينها منصب مدير العمليات والتطوير في 22 فندقاً من فنادق "سيرينا" الفرنسية المنتشرة في 9 دول أوروبية.

آلان والي

عيّنته شركة السيف للمحرّكات، وكيل سيارات جاغوار ولاند روفر في المملكة العربية السعودية، في منصب المدير العام، في خطوة تترافق مع نمو مبيعات الشركة وزيادة انتشارها وخططها التوسّعية تماشياً مع الطلب المتزايد على سيارات لاند روفر وجاغوار في السوق السعودية.

عارف مبارك

أعلنت شركة تطوير، العضو في "دبي القابضة"، عن تعيينه مديراً تنفيذياً لمشروع "بوادي" الذي يبلغ حجم استثماراته 100 مليار درهم. وقد عمل قبل انضمامه إلى "بوادي" لمدة عامين ضمن فريق عمل "دبي لاند"، أحد أعضاء "تطوير"، تمّ خلالها تعيينه مدير أول تطوير الأعمال في "دبي لاند" ليكون مسؤولاً عن عمليات استقطاب الاستثمارات الخارجية. ويحضّر **مبارك** حالياً لشهادة الماجستير في ستراتيجيات القيادة من جامعة كرانفيلد، وهو حائز على شهادة مدير مشاريع من جامعة ريجيز الأوسترالية.

محمد عوض الله

عيّنته سلسلة فنادق "روتانا" مديراً عاماً لفندق وسويتس "المنشر روتانا" – فندق 5 نجوم – المقرر افتتاحه في نوفمبر 2006. تخرّج **عوض الله** من المعهد الألماني بالأقصر، وهو يتمتّع بخبرة كبيرة اكتسبها من خلال توليه مناصب مهمة قبل انضمامه الى الشركة كمدير عام لـ "المها روتانا سويتس" في أبو ظبي منذ افتتاحه في العام 2002.

مايكل هينسلر

عيّنه فندق كمبنسكي مول الإمارات مديراً عاماً للفندق، وهو يتمتّع بخبرة تزيد على 18 عاماً في صناعة الضيافة. عمل قبل انضمامه لـ "كمبنسكي مول الإمارات" في دبي مدة عامين في المنصب نفسه في فندق ومنتجع كمبنسكي جليعة في الكويت.

يتحدث **هينسلر** اللغة الألمانية والانكليزية والفرنسية بطلاقة، وهو حائز على ديبلوم التقنية العليا في مجال الفندقة والمطاعم في كلية الفندقة – في لوزان.

شيرين سلموني

عيّنها فندق تاج بالاس – دبي مديرة للعلاقات العامة، وهي تتمتّع بخبرة واسعة في فنادق الخمس نجوم في القاهرة.

وشغلت **سلموني** مؤخراً منصب رئيسة الاتصالات والعلاقات الخارجية في الجامعة الألمانية في القاهرة.

هاني شاكر

عيّنته مجموعة ريزدور ساس هوسبيتاليتي العاملة في قطاع خدمات الضيافة مديراً للمبيعات في منطقة الخليج والشرق الأوسط.

ويمتلك **شاكر** خبرة تمتد إلى 7 سنوات في قطاع الضيافة؛ وسبق أن شغل منصب مدير المبيعات لمنطقة الخليج في فندق "جروفنور هاوس" – دبي.

علي صالح

أعلنت فنادق ومنتجعات دانات، التابعة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق عن تعيينه مديراً عاماً لفندق المفرق في أبوظبي، بعد أن شغل المنصب نفسه في فندق المرفأ – أبو ظبي والتابع للمجموعة ذاتها.

ويتمتّع **صالح** بخبرة طويلة في القطاع الفندقي تعود لأكثر من 20 عاماً شغل خلالها عدداً من المناصب الرئيسية في عدد من الفنادق الكبرى.

علي منصور

عيّنته شركة تي أن تي إكسبريس، مديراً لعملياتها في البحرين، ليكون بذلك أول مواطن بحريني يتسلّم مثل هذا المنصب الإداري المرموق في الشركة. ويحمل **منصور** بكالوريوس في الهندسة المدنية من جامعة البحرين، وهو يتمتع بخبرة 10 سنوات في إدارة العمليات في قطاع الشحن السريع وتحديداً الشحن البرّي.

براساد كي سي



تمّ تعيينه رئيساً لقسم الاكتتاب في شركة سوليدرتي – التكافل العام، وهو يتمتع بخبرات واسعة تمتد لسنوات في مجال التأمين العام، حيث عمل في شركة كرسينت العالمية لخدمات التأمين وشغل مناصب عدة في شركة رويال اند سان آلاينس للتأمين في المملكة العربية السعودية. ويحمل **براساد كي سي** شهادة سي بي سي يو من المعهد الأميركي لتعاقدي الاكتتاب وشهادة الديبلوم من معهد التأمين في لندن، وهو عضو في معهد التأمين في الهند.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL : + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index